Büromarkt Schweiz

2022

JLL Achieve Ambitions

Büromarkt Schweiz

2022

Liebe Kunden und Freunde von JLL

Ereignisreiche Zeiten liegen hinter uns. Nach dem Krisenjahr 2020 konnten wir etwas aufatmen, denn es folgte eine erfreuliche wirtschaftliche Erholung. Der Wirtschaftsmotor brummt wieder, und der Schweizer Immobilienmarkt scheint nahezu unantastbar gegenüber Störfaktoren jeglicher Art. Ist damit alles wieder beim Alten? Keineswegs.

Unsere Arbeitstätigkeit und die Immobilienbranche befinden sich in einem Wandel, welcher in den letzten beiden Jahren eine rasante Beschleunigung erfahren hat. Wir verrichten unsere Arbeit längst nicht mehr nur im Büro: Homeoffice und Remote Working sind salonfähig geworden, viele Unternehmen überarbeiten ihre Arbeitsplatzkonzepte. Ebenso rückt der Klimawandel zunehmend ins Bewusstsein der Branche und immer mehr Akteure versuchen, über ihr Geschäftsgebaren und den Immobilienbestand ihren CO_2-Ausstoss zu reduzieren. Mehr zu diesen beiden Themen finden Sie übrigens in zwei Fokusartikeln in dieser Publikation. Ebenfalls (wieder) frisch aus der Versenkung aufgetaucht sind inflationäre Tendenzen. Die Teuerung soll zwar nur temporärer Natur sein, beruht doch ein Grossteil der Effekte auf direkten Folgen der Coronakrise. Zumindest für die Schweiz prognostizieren diverse Institute nur eine verhalten höhere Inflation. Die Unsicherheiten bezüglich der weiteren Entwicklung relevanter makroökonomischer Faktoren haben allerdings zugenommen.

Doch wird nun alles anders als zuvor? Nein. Wir spüren unverändert einen grossen Appetit auf Immobilien mit soliden Mieteinnahmen im Einzugsgebiet grosser Städte. Viele und vor allem auch grosse Transaktionen konnten in einem kompetitiven Verfahren abgewickelt werden und die Zeichen stehen gut, dass es so weitergeht. Auf der indirekten Seite wachsen zahlreiche existierende Anlagegefässe und neue spriessen aus dem Boden.

Zusätzlich zu den beiden Fokusthemen gehen wir in dieser Büromarktstudie wie gewohnt auf die Flächenmärkte in verschiedenen Schweizer Städten ein und beleuchten ebenso die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und den Investitionsmarkt.

Wie immer wünsche ich Ihnen viele Anregungen beim Lesen und freue mich über Ihr Feedback.

Jan Eckert

CEO Switzerland,
Head Capital Markets DACH

Inhalt

Fokusthemen

Seite 6
Der Einfluss von Nachhaltigkeitsaspekten auf Immobilienentscheide
ESG-Kriterien erhalten in den Strategien von Immobilienakteuren zunehmend mehr Gewicht und beeinflussen damit Entscheidungen von Mietern, Investoren und Entwicklern.

Seite 11
Arbeitsplatzkonzepte als Säulen der Unternehmensstrategie
Wie viele Büroflächen ein Unternehmen benötigt und welche Tätigkeiten im Büro ausgeübt werden sollen versus Remote Working, hängt nicht zuletzt von den damit verbundenen Kosten und Investitionen in Relation zur Steigerung der Innovationskraft und der emotionalen Bindung der Mitarbeitenden ab.

Marktüberblick

Seite 20
Wirtschaftliches Umfeld
Erfreuliche konjunkturelle Erholung, allerdings trüben diverse Unsicherheitsfaktoren den weiteren Verlauf.

Seite 22
Investitionsmarkt Schweiz
Core-Immobilien sind weiterhin sehr begehrt, der Transaktionsmarkt insgesamt robust.

Seite 24
Büromarkt Zürich
Angebot nimmt weiter zu, Zürich entwickelt sich zu einem Tech-Hub.

Seite 27
Büromarkt Genf
Markt bleibt dynamisch, Spitzenmieten stabil.

Seite 30
Büromarkt Bern
Unverändert tiefe Angebotsquote, ab 2024 vermehrte Aktivitäten zu erwarten.

Seite 33
Büromarkt Lausanne
Starke Leerstandszunahme, allerdings anhaltende Verknappung im CBD.

Seite 36
Büromarkt Basel
Angebot stabilisiert sich auf höherem Niveau, Transformationen prägen nächste Dekade.

Seite 39
Büromarkt Zug
Kaum freie Büros in der Stadt Zug, markanter Angebotsanstieg in Baar.

Seite 42
Übersicht Büromärkte regionale Zentren

Seite 46
Büromarkt Europa
Erholung an den Flächenmärkten, Fortsetzung der Renditekompression.

Fokusthemen

Der Einfluss von Nachhaltigkeitsaspekten auf Immobilienentscheide

Klimawandel, Nachhaltigkeit, soziale Verantwortung: Mit diesen Schlagworten sehen sich je länger je mehr auch Immobilienunternehmen konfrontiert – und sie kommen vermehrt unter Druck, aktives Engagement zu zeigen. Um den impliziten gesellschaftlichen und expliziten rechtlichen Vorschriften gerecht zu werden, wenden sie dabei vermehrt das Konzept der Environmental Social Governance an.

Unter Environmental Social Governance (ESG) versteht man eine Evaluation aller Aspekte eines Unternehmens in Bezug auf ökologische und soziale Faktoren, in der Regel anhand eines Punktesystems. In der EU halten nun entsprechende ESG-Vorschriften – insbesondere im Finanzsektor – mit der EU-Taxonomie von 2020 Einzug in die Gesetzgebung, wovon auch die Schweiz zukünftig indirekt tangiert wird.[1]

Auf Ebene der Schweizer Legislatur führte die Konferenz Kantonaler Energiedirektoren 2014 aktualisierte Mustervorschriften im Energiebereich für Gebäude (MuKEn) ein.[2] Zwischenzeitlich wurde zudem das Klimaabkommen von Paris ratifiziert (2015), womit sich die Schweiz bis zum Jahr 2030 vornimmt, ihren CO_2-Ausstoss zu halbieren.[3] Noch weiter in die Zukunft geht die Energiestrategie 2050, welche diverse Klimaziele und Massnahmen umfasst – unter anderem den Ausstieg aus der Kernenergie und damit einhergehende Förderung erneuerbarer Energien und der Energieeffizienz im Allgemeinen.[4]

Anforderungen an Nachhaltigkeitsaspekte deutlich gestiegen

Rund um eine Immobilie wirken verschiedene Interessengruppen. Entwickler, Bestandshalter, Investoren und Mieter beeinflussen mit ihren Überlegungen, Zielsetzungen und Handlungen den Wert der Immobilie. Vermehrt stehen neu ESG-Kriterien im Fokus der Strategien dieser Akteure.

Aus diversen Standortsuchen, die JLL kürzlich begleiten durfte, wird deutlich, dass Büronutzer spezifische Forderungen nach Aspekten der Nachhaltigkeit bereits in den ersten Schritten priorisieren. Die Unternehmen sind auf das Thema sensibilisiert, und immer öfter werden ausschliesslich zertifizierte Immobilien für eine Anmietung in Betracht gezogen. Beispiele grösserer Vertragsabschlüsse in der Stadt Zürich, in denen soziale und ökologische Aspekte eine zentrale Rolle spielten, sind jene von LaPrairie oder Zalando. Zudem zeigt sich, dass auch Unternehmen ohne konkrete Konzernvorgaben um mehr Nachhaltigkeit in ihrer Immobilienstrategie bemüht sind, beispielsweise durch den Verzicht auf Parkplätze und eine Incentivierung der Nutzung von öffentlichen Verkehrsmitteln durch die Mitarbeitenden.

Doch die Nutzer sind mit dieser Strategie nicht allein: Auch Anleger haben mittlerweile immer strengere Anforderungen an die Nachhaltigkeit von Immobilien. Und dies nicht nur aufgrund der gesetzlichen Verpflichtung oder sozialen Verantwortung, sondern weil es sich langfristig oftmals auch finanziell lohnt. Nachhaltige Objekte lassen sich zum Beispiel in der Regel einfacher finanzieren und weisen tendenziell eine höhere Liquidität auf.

Eins ist klar: die Bedürfnisse der Akteure im Investitionsmarkt haben sich stark verändert. Dies zeigt beispielsweise eine von JLL Deutschland im März 2021

[1] *Europäische Kommission, EU taxonomy for sustainable activities.*

[2] *Konferenz Kantonaler Energiedirektoren, MuKEn.*

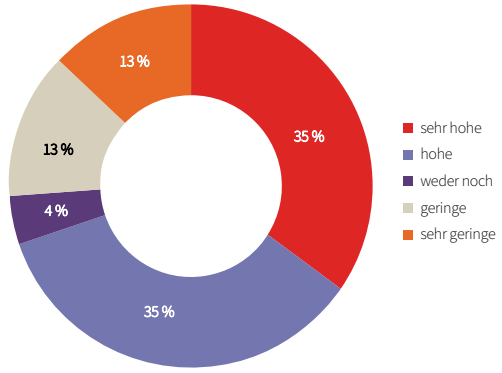
[3] *Schweizerische Eidgenossenschaft, Bundesamt für Umwelt BAFU, «Das Übereinkommen von Paris».*

[4] *Schweizerische Eidgenossenschaft, UVEK, Energiestrategie 2050.*

durchgeführte Befragung von ausgewählten Immobilieninvestoren. 35% der Befragten geben an, dass das Thema ESG beim Kauf einer Immobilie eine sehr hohe Bedeutung hat. Weitere 35% der Investoren messen diesem Aspekt eine hohe Bedeutung zu. Bei 26% der Investoren spielt die Thematik ESG noch eine geringe oder sehr geringe Rolle.

Abbildung 1

Bedeutung von ESG beim Kauf einer Immobilie



Quelle: JLL

Immer mehr institutionelle Investoren mit konkreten Zielen

In der Schweiz ist eine ähnliche Tendenz erkennbar. Die Mehrheit der Schweizer Immobilieninvestoren hat sich spätestens in den letzten zwei bis drei Jahren intensiv mit der Thematik auseinandergesetzt und vereinzelt interne Ziele festgelegt. Vor allem bei den institutionellen Investoren hat der Paradigmenwechsel bereits stattgefunden oder zumindest begonnen. Die acht grössten kotierten Immobilienunternehmen in der Schweiz umschreiben in ihren Geschäftsberichten jeweils ihre festgelegte Nachhaltigkeitsstrategie und nennen in den meisten Fällen auch quantifizierbare Ziele. Die meisten Anleger orientieren sich hierbei an den Zielvorgaben der Schweiz und der EU zur generellen Reduktion von Treibhausgasen und haben CO_2-Absenkpfade definiert oder die Reduktion des Energieverbrauchs quantifiziert. Beispielsweise nimmt sich die PSP Swiss Property AG vor, im Betrieb die CO_2-Emissionen des Portfolios bis 2035 um rund 50% zu reduzieren.[5] Dies möchte sie erreichen, indem sie einen klaren Fokus darauf legt, fossile Heizungen zu ersetzen und Massnahmen im Bereich Wärmedämmung und Effizienz umzusetzen. Auch die Swiss Finance & Property AG sieht vor, die CO_2-Emissionen bis 2030 um die Hälfte zu reduzieren sowie mindestens 50% des Stroms aus nachhaltigen Energiequellen zu beziehen.[6] Die Zug Estates AG hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2023 im Betrieb des gesamten Immobilienportfolios keine Treibhausgasemissionen mehr zum produzieren.[7] Auch die Swiss Prime Site AG möchte dieses Ziel bis im Jahr 2040 erfüllen.[8] Andere Investoren haben Kriterien in Bezug auf das Nachhaltigkeitszertifikat einer Immobilie festgelegt. Zum Beispiel verfügt bei Mobimo jedes Entwicklungsobjekt über ein in der Schweiz gängiges Nachhaltigkeitslabel.[9] Weitere institutionelle Anleger streben unter anderem an, die Anzahl Objekte im Portfolio mit nicht fossilem Heizsystem oder mit Solaranlagen zu maximieren. Die UBS hat sich hierbei vorgenommen, 100 solcher Anlagen bis 2022 im Portfolio zu haben und damit rund 4'000 Haushalte mit Solarstrom zu versorgen.[10]

Immobilien verursachen weltweit 40% der globalen CO_2-Emissionen

Wie bereits angedeutet, verstärkt sich aktuell das Bewusstsein der Marktteilnehmer insbesondere in Bezug auf des «E» (Environmental) in ESG. Aus heutiger Sicht kann davon ausgegangen werden, dass dieses Thema auch im Rahmen der Gesetzgebung weiter an Bedeutung gewinnen wird. Gebäude sind weltweit für 40% der CO_2-Emissionen verantwortlich (Betrieb und graue Energie).[11] Ganze 80% der Gebäude, welche 2050 bestehen werden, sind heute bereits gebaut. Demnach fällt dem gegenwärtigen Gebäudebestand eine entscheidende Rolle zu, um die Klimaziele (Net Zero Economy bis 2050) zu erreichen.[12] Investoren und Bestandshalter von Immobilien sollten deshalb verstehen, ob und wann ein Gebäude einen Netto-Null-Status erreichen kann, welche Investitionen hierfür nötig sind, welche Chancen und Risiken damit einhergehen und wie sich diese Faktoren schlussendlich auf den Wert der Immobilie auswirken.

---

[5] *PSP Swiss Property AG, Geschäftsbericht 2020.*
[6] *Swiss Finance & Property AG, ESG-Bericht 2020.*
[7] *Zug Estates AG, Nachhaltigkeitsbericht 2020.*
[8] *Swiss Prime Site AG, Geschäftsbericht 2020.*
[9] *Mobimo Holding AG, Nachhaltigkeitsbericht 2020.*
[10] *UBS Fund Management (Switzerland) AG, Nachhaltigkeitsbericht 2019/2020.*
[11] *Global Alliance for Buildings and Construction, 2018 Global Status Report.*
[12] *United Nations, Oktober 2021.*

Die Methodik zur Wertermittlung von Immobilien mit Nachhaltigkeitsstrategie

Die grundsätzlichen Prinzipien der Bewertungsmethodik haben sich auch als «Best Practice» erwiesen, wenn es darum geht, Nachhaltigkeitsaspekte zu beurteilen. Mittels der Discounted-Cashflow-Methode (DCF) können die Annahmen in Bezug auf Erträge, Renditen, Diskontsätze, Investitionen, Leerstand, Absorptionszeiten, Betriebskosten und Unterhalt für alle Arten von Gebäuden angewendet werden. Die Standardannahmen, welche heute den Bewertungsmodellen zugrunde liegen, dürften sich allerdings verändern. Mit zunehmender Dichte an Daten aus Transaktionen und Vermietungen wird vermehrt ein Muster erkennbar sein, wie die verschiedenen Akteure des Immobiliensektors das Thema ESG angehen. Diese Erkenntnisse werden wiederum die Immobilienbewertung beeinflussen. Die nachfolgenden Ausführungen sollen aufzeigen, inwiefern sich der Einbezug von ESG-Kriterien bei kommerziell genutzten Liegenschaften auf die verschiedenen Parameter der Immobilienbewertung auswirken kann.

Mieteinnahmen

An nachgefragten Standorten können «grüne» Gebäude höhere Mieteinnahmen erzielen. Das Angebot für entsprechende Flächen ist begrenzt und die Nachfrage von Nutzern mit ESG-Anforderungen wird zunehmen. Umgekehrt besteht ein Risiko bei älteren Gebäuden, da diese möglicherweise nicht der Gesetzgebung oder den Anforderungen der Nutzer entsprechen. In diesem Fall kann das Niveau der Mieteinnahmen ohne weiterführende Investitionen kaum gehalten werden. Dies gilt insbesondere für Gebäude an Standorten mit geringer Nachfrage.

Ausserdem dürften die verbrauchsabhängigen Energiekosten zulasten der Mieter in besonders sparsamen Liegenschaften im Regelfall geringer ausfallen als bei ineffizienteren Gebäuden, was wiederum zu einer höheren Zahlungsbereitschaft für die Nettomiete führen dürfte.

Mietzinsausfälle

Nach Ablauf der Mietverhältnisse verlängern die Mieter entweder ihre Verträge oder die Flächen werden neu vermarktet. Bei Immobilien, welche energetisch effizient sind, das Wohlbefinden der Nutzer fördern und zukunftsorientierte Arbeitsmodelle ermöglichen, erfolgt die Anschlussvermietung, beispielsweise gegenüber einer überholten Altbauliegenschaft, in der Regel schneller. Die grössere Nachfrage führt auch dazu, dass sich die Verhandlungsposition der Eigentümerschaft verbessert und sie demnach weniger Zugeständnisse – zum Beispiel in Form von einer mietzinsfreien Zeit – machen muss.

Investitionskosten

Bei der Instandsetzung von älteren Gebäuden kann es sich lohnen, in Massnahmen zu investieren, welche das Gebäude in Bezug auf den Energie- und Ressourcenverbrauch sparsamer machen. Die Investitionskosten eines solchen Projektes fallen höher aus als diejenigen einer einfachen Sanierung, bei welcher lediglich der Ist-Zustand erneuert wird. Angesichts der Geschwindigkeit, mit der die Gesetzgebung und die ESG-Anforderungen der Nutzer voranschreiten, besteht allerdings die Gefahr, dass in kurzer Zeit weitere Investitionen erforderlich werden, sollte die Bauherrschaft diesem Aspekt heute keine Beachtung schenken. In der DCF-Bewertung kann dies zudem einen höheren Instandsetzungsfonds im Exit begründen.

Diskontierungszinssatz

Der Diskontierungszinssatz spiegelt die Risiken im Zusammenhang mit den zukünftigen Zahlungsströmen einer Immobilie während der Haltedauer wider. Aufgrund der vorgenannten Chancen und Risiken in Bezug auf die Cashflow-Struktur einer Immobilie gibt es gute Gründe für die Wahl eines höheren Diskontierungszinssatzes bei ineffizienten Gebäuden gegenüber solchen, die ESG-Anforderungen erfüllen. Durch die stark gestiegene Nachfrage und damit einhergehende höhere Liquidität eines ESG-konformen Gebäudes sinkt das Risikoprofil der Immobilie, weshalb Investoren vermehrt bereit sind, eine tiefere Rendite zu akzeptieren. Nicht selten stellt das Thema ESG bei Investoren sogar eine Art Ausschlusskriterium dar, weshalb sie Immobilien ohne ESG-Konformität gar nicht erst erwerben möchten.

Kein Wettbewerbsnachteil mit Nachhaltigkeitsstrategie

Das nachfolgende Rechenbeispiel geht vom Kauf und der anschliessenden Instandsetzung einer Core-Geschäftsliegenschaft an einer sehr guten Lage in einer Schweizer Grossstadt aus. Je nach Marktteilnehmer kann die Strategie bezüglich der Weiterführung der Immobilie unterschiedlich ausfallen. Die Immobilie umfasst 2’700 m² Mietfläche sowie ein entsprechendes Parkplatzangebot. Drei Viertel der heutigen Vertragsmieten

entfallen auf eine Büronutzung. Der Kaufpreis dieser beispielhaften Liegenschaft beträgt CHF 50 Millionen.

Im ersten Szenario wird angenommen, dass ein Kaufinteressent die Liegenschaft zu erneuern beabsichtigt, sodass sie dem heutigen Stand der Technik entspricht und die Flächen mittelfristig – im Rahmen der bestehenden Struktur – für die Mieter attraktiv bleiben. Beim zweiten Szenario verfolgt ein anderer Kaufinteressent das Ziel, dass die Immobilie ab 2030 CO_2-neutral ist. Die Struktur der Mietflächen und die technologische Grundausstattung möchte der Interessent zudem an ein zukunftsorientiertes Arbeitsmodell anpassen.

Der nachfolgende Vergleich der wichtigsten Bewertungsparameter sowie Renditekennzahlen zeigt auf, wie eine ESG-Strategie in einem kompetitiven Transaktionsumfeld gegenüber einem Ansatz ohne solchen Fokus abschneiden kann.

Beide Szenarien resultieren in einem DCF-Wert von CHF 50 Millionen. Die Modellierung der DCF-Bewertung für dieses Beispiel zeigt, dass die Berücksichtigung einer konsequenten Nachhaltigkeitsstrategie nicht zwangsläufig zu einem Wettbewerbsnachteil führen muss. Vielmehr besteht sogar die Chance, dass das damit verbundene Ertragspotenzial, die geringeren zukünftigen Investitionsrisiken sowie die höhere Liquidität einen Preisaufschlag gegenüber dem ersten Szenario rechtfertigen.

In diesem Zusammenhang verfügt nicht jede Immobilie über das Potenzial, die zusätzlichen Investitionen im Rahmen der Nachhaltigkeitsstrategie mit höheren Mieteinnahmen oder tieferen Wiedervermietungszeiten zu kompensieren. Mit unterschiedlichen Strategien, wie im vorherigen Rechenbeispiel dargelegt, kann es bewertungstechnisch derzeit in beide Richtungen gehen. Bei kommerziell genutzten Liegenschaften an zentralen Lagen und mit einer hohen Nachfrage ist es wahrscheinlich, dass die Umwandlung einer älteren Liegenschaft in ein energieeffizientes Gebäude mit einer innovativen Struktur Wert schafft. Bei vielen Immobilien ausserhalb der wirtschaftlichen Zentren wird hingegen dieser Trend voraussichtlich eher zu einer Wertminderung führen, da der negative Bewertungseffekt aufgrund der zusätzlichen Investitionen überwiegt. Oftmals ist es an solchen Standorten nur bedingt möglich, die Mieten aufgrund einer energetischen und konzeptionellen Erneuerung ausreichend anzuheben. Dies ist insbesondere auch stark von der jeweiligen kommerziellen Nutzung abhängig. Beispielsweise ist es bei Retail-Objekten oder Industrieliegenschaften deutlich schwieriger, das Potenzial im Zusammenhang mit der Nachhaltigkeitsstrategie auszuschöpfen.

Nichtstun kann zum Risiko werden

Obwohl die Schlagworte Klimawandel, Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung mittlerweile in aller Munde sind, verfolgt die Mehrheit der Akteure im Immobilienmarkt noch nicht resolut die Netto-Null-Strategie. Es sind aktuell vorwiegend die grossen institutionellen Investoren, welche bereits konkrete Nachhaltigkeitsziele festgelegt haben und bestimmte Anforderungen an die (freiwillige) Berichterstattung einhalten. Der Druck, sich mit der Thematik auseinanderzusetzen und aktiv zu werden, wird jedoch aufgrund der verschärften gesetzlichen Rahmenbedingungen, der Erwartungen der Shareholder sowie der erhöhten Nachfrage nach «grünen» Gebäuden zukünftig steigen. Auch der Trend hin zu effizienteren Gebäuden wird weiter zunehmen.

		Szenario 1	Szenario 2
		Erneuerung Status quo	CO_2-neutral ab 2030
Mieteinnahmen	nach Erneuerung	**500** CHF/m² VMF	**520** CHF/m² VMF
Mietzinsausfälle	5-j. Vertragslaufzeiten	**4** Monate	**3** Monate
Investitionskosten	CAPEX Jahr 1–10	**2'050** CHF/m² VMF	**3'780** CHF/m² VMF
	CAPEX-Fonds im Exit	**29** CHF/m² VMF	**27** CHF/m² VMF
Exit-Renditen	Brutto	**2.54** %	**2.42** %
	Netto	**2.15** %	**2.09** %

Aufgrund der laufenden Verschärfung der gesetzlichen Rahmenbedingungen in der EU ist es sehr wahrscheinlich, dass auch in der Schweiz die Anforderungen an die Nachhaltigkeit von Immobilien weiter zunehmen. Vor dem Hintergrund der gesetzlichen Vorschriften auf der einen Seite und den steigenden Erwartungen der Marktteilnehmer auf der anderen Seite wird eine «grüne» Immobilie langfristig der absolute Branchenstandard sein. Wenn dies eintrifft, wird der Marktteilnehmer aus unserem vorherigen Beispiel mit seiner ESG-konformen Sanierung einer älteren Liegenschaft keine höhere Miete mehr erzielen, da er erst durch diese erforderlichen Massnahmen den von der Mieterschaft erwarteten Standard erreicht. Es kann deshalb davon ausgegangen werden, dass sich in Zukunft vermehrt negative Bewertungseffekte für Immobilien ergeben, welche die gesetzlichen Anforderungen und Erwartungen der Marktteilnehmer nicht erfüllen. Insbesondere dann, wenn die Immobilieneigentümer diesem Aspekt nicht schon heute angemessen Beachtung schenken.

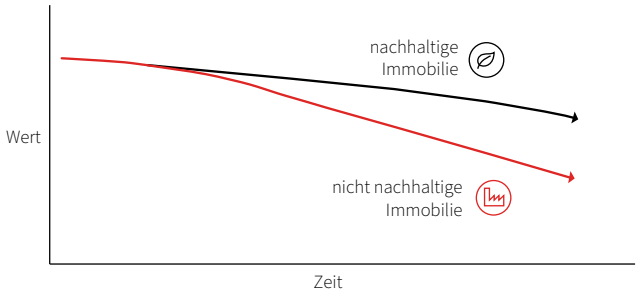
Dominik Stamm
Vice President

Tamara Fürer
Senior Associate

Julia Jünger
Associate

Abbildung 2

Unterschiedliche Wertentwicklung



Quelle: JLL

Was ist ein «grünes» Gebäude?	Technologien für «grüne» Gebäude
Effiziente Nutzung von Energie, Wasser und anderen Ressourcen	Nutzung von biologisch abbaubaren oder bereits recycelten Materialien («Circular Economy»)
Nutzung erneuerbarer Energien wie Solar, Wind, Geothermie	Solarstrom (Solarpanel) beispielsweise für Heizung, Lüftung und Klimatisierung
Massnahmen zur Reduktion von Verschmutzung und Abfall sowie Unterstützung von Wiederverwendung und Recycling	Wärmegewinnung aus Luft, Wasser und Erde (z. B. mit Wärmepumpen)
Nutzung von nicht giftigen, ethischen und nachhaltigen Materialien	Intelligente Gebäudehülle, Naturdämmstoffe, natürliche Belichtung, elektrochromes Glas («Smart Glas»), «cool roofs»
Berücksichtigung der Umwelt in Design, Bau und Betrieb	«low-energy»- oder «zero-energy»-Architektur
Berücksichtigung der Lebensqualität der Nutzenden in Design, Bau und Betrieb	Technologien zur Wassereffizienz: Regenwasser- und Abwassergewinnung
Architektur, die eine Anpassung an wechselnde Bedürfnisse ermöglicht	Selbstversorgende Gebäude

Quelle: World Green Building Council

Arbeitsplatzkonzepte als Säulen der Unternehmensstrategie

Das hybride Arbeitskonzept der Zukunft definiert sich konsequent über die Unternehmensstrategie. Hierbei spielen Innovationskraft, emotionale Bindung und der Return on Investment die Hauptrollen. Eine «one size fits all»-Lösung existiert allerdings nicht. Jede Firma tut deshalb gut daran, sich angesichts ihrer Kultur, Tätigkeiten und Ziele für ein individuell passendes Konzept zu entscheiden.

Die Bedürfnisse von morgen

Heutzutage sprechen landauf, landab die CEOs globaler Unternehmen von hybridem Arbeiten und davon, wie wichtig es ist, die neue Form des Arbeitens für den eigenen Erfolg richtig zu deuten und dann zu implementieren. Dies war Ende 2019 noch nicht der Fall. Ganz klar hat die Pandemie ein vehementes Aufbrechen starrer Strukturen, Mindsets und Prozesse bewirkt. Führende Unternehmen nutzen dies gezielt als Chance, ihre Firmenstrategie zu adaptieren und schlussendlich von dieser Öffnung zu profitieren. Hierbei spielt die Unternehmenskultur eine tragende Rolle, und nichts prägt diese so sehr wie das Arbeitsumfeld.

Dabei müssen Konzerne aber unbedingt den Einfluss des hybriden Arbeitens berücksichtigen. Studien von JLL zeigen, dass es zukünftig bei den meisten Unternehmen üblich sein wird, Mitarbeitende im Durchschnitt zwei Tage remote (also nicht vom angestammten Büroplatz aus) arbeiten zu lassen.

Folglich kann erst definiert werden, wie viele Büroflächen eigentlich noch gebraucht werden, nachdem auch geklärt ist, welche Tätigkeiten überhaupt noch im Büro ausgeübt werden (sollen).

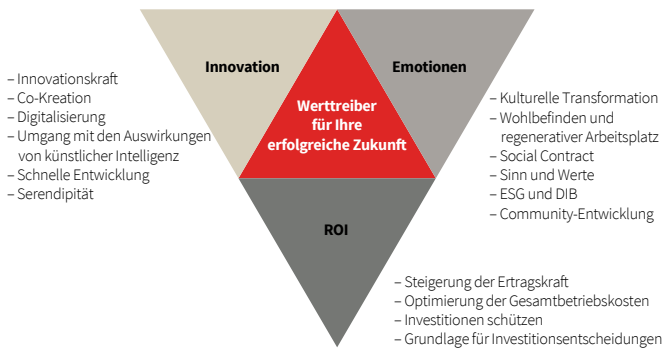
Um diese Frage zu beantworten, muss zuerst verstanden werden, welche strategischen Ziele eine Firma mit der richtigen Workplace-Strategie erreichen kann. Die meisten Projekte konzentrieren sich hierbei auf drei Ziele, bei denen die Arbeitsräume eine massgebliche Rolle spielen:

1. Innovationskraft steigern

Die Innovationsfähigkeit ist der Garant für den zukünftigen Markterfolg (und Fortbestand) und befindet sich derzeit in einem starken Wandel. Die zunehmende Digitalisierung macht es möglich, repetitive Aufgaben zu automatisieren. Somit fallen diese zunehmend aus dem Lastenheft der Arbeitnehmenden. In den nächsten Jahren wird sich also eine «Ent-Industrialisierung» im Büro durchsetzen.

Abbildung 3

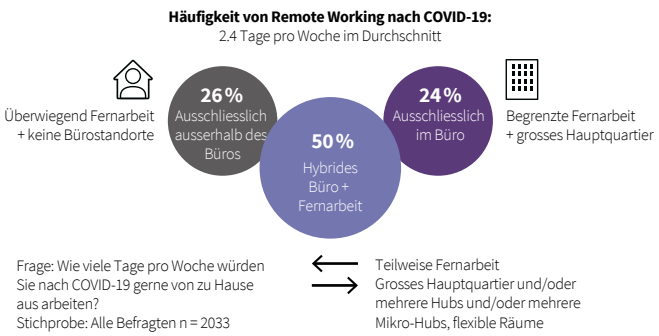
Gründe für ein Arbeitsplatzkonzept



Quelle: JLL

Abbildung 4

Hybride Arbeitsformen

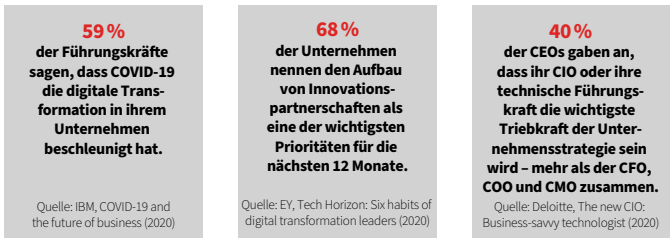


Quelle: JLL

In den letzten 200 Jahren wurde im Büro gelernt, ganzheitliche Prozesse zu zerstückeln, die einzelnen Stücke von einem Leistungsträger immer und immer wieder durchführen zu lassen und dabei stets effizienter zu werden. Dies hatte einen unmittelbaren Einfluss auf die physische Bürogestaltung. Das beste Beispiel hierfür sind die berühmten Cubicles oder auch die langen Tischreihen in Grossraumbüros.

Abbildung 5

Beschleunigte digitale Transformation



Quelle: IBM, EY, Deloitte

Doch nun übernehmen Algorithmen und künstliche Intelligenz zusehends solche Aufgaben. Was bleibt, ist die menschliche Superkraft: unsere Kreativität. Und die Chance, diese über Co-Kreation, agile Methodiken und Serendipität[13] in erfolgsversprechende Innovationen zu verwandeln.

Dies passiert allerdings nicht im Einzelbüro oder bei der konzentrierten Arbeit allein. Denn das menschliche Gehirn entwickelt nur dann neue Ideen, wenn es Hunderte Ideenfragmente zufällig oder gezielt aufnimmt und die Zeit findet, diese Informationen in aller Ruhe weiterzuverarbeiten.

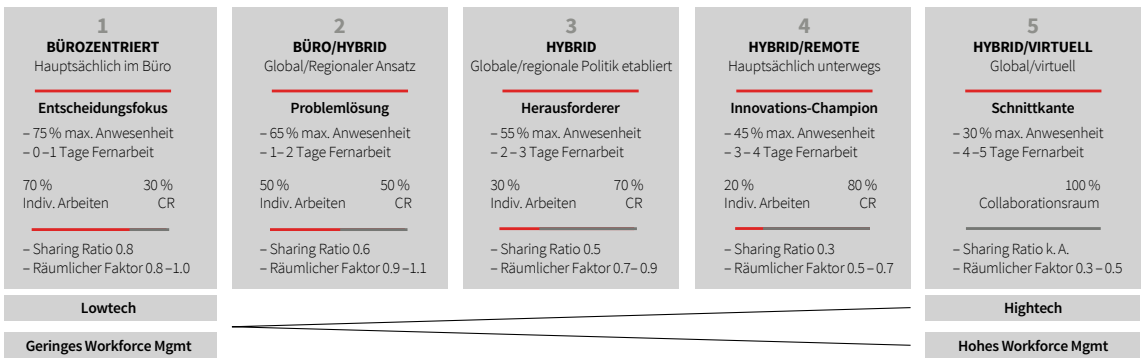
Innovative Arbeitsplatzkonzepte schaffen Raum für Ideen

Eine innovative Unternehmung fördert in ihren Büros Kollaboration, Community-Bildung, Austausch und offene Kommunikation und gestaltet die Räume entsprechend. Als Ergänzung unterstützt ein moderner Konzern gezielt das Remote Working sowie das regenerative Arbeiten.

Die Herausforderung besteht allerdings darin, dass die meisten Firmen bereits im Anflug sind und nun rasch entscheiden müssen, welchen Flughafen sie ansteuern wollen. Das Modell der «Hybrid Working Progression» zeigt dies klar auf: Je nach Zukunftsstrategie, aktuellem Status quo und den lancierten oder eben noch ausstehenden Unternehmensinitiativen können Firmen unterschiedliche Flughäfen anfliegen. Dabei unterscheidet das Modell grob zwischen fünf Progressionsstufen: von den traditionellen «New Ways of Working» (praktisch Standard vor der Pandemie) über das fluide Office (innovationsfokussiertes Konzept) bis hin zum virtuellen Office, in dem die Leute hauptsächlich digital und in «Open Source Communities» zusammenarbeiten. Welches die jeweils geeignete Progressionsstufe ist, zeigt sich anhand eines profunden Strategie-Assessments, das dann in die richtige Experience-Definition übersetzt werden kann.

Abbildung 6

Fünf Stufen von hybriden Arbeitsformen



Quelle: JLL

[13] *Serendipität bezeichnet die zufällige Beobachtung von etwas ursprünglich nicht Gesuchtem, das sich als neue und überraschende Entdeckung erweist.*

2. Emotionale Bindung stärken

Bereits vor der Pandemie war es eine der Hauptsorgen vieler CEOs, die besten Talente zu finden und sich bei der Rekrutierung gegen Mitbewerber zu behaupten. Dies hat sich nun potenziert und wird in Zukunft weiter ins Zentrum jeder Unternehmensstrategie rücken. Denn: Nur wer die fähigsten Leute anstellt und es schafft, sie zu behalten, kann überhaupt die Rolle eines Vorreiters übernehmen. Und die Menschen von heute suchen einen Ort, an dem sie sich in flexiblen Arbeitsplatzmodellen frei entfalten und weiterentwickeln können.

Firmen suchen deshalb nach der richtigen Positionierung als «Employer of Choice», denn die aktuelle Generation prägt mit ihrem differenzierten Welt- und Leistungsbild die Arbeitswelt der Zukunft.

Räume verbinden

Die Räumlichkeiten einer Firma können die richtige Atmosphäre dafür schaffen. Trimmt ein Unternehmen seine Raumtypologien ohnehin auf Innovation, können auch gleich notwendige Elemente für eine nachhaltige Bindung miteinfliessen.

Natürlich steht der Mensch im Zentrum eines jeden erfolgreichen Arbeitsplatzkonzeptes. Trotzdem messen die meisten existierenden Konzepte dem Faktor Mensch noch zu wenig Bedeutung zu. Auch das seit 2010 global ausgerollte Konzept «New Ways of Working» folgte anfänglich einem human-zentrischen Design. Dann fokussierte es sich jedoch vielfach primär auf die Kostenbetrachtung und war noch zu sehr den alten, prozessualen Mustern aus Zeiten vor der Digitalisierung unterworfen.

Wie man in den letzten zwei Jahren in der breiten Presse mitverfolgen konnte, ändert sich dies aktuell. Diversität, also eine multikulturelle, reich facettierte Belegschaft bewusst einzubinden, sollte für jede innovative Unternehmung selbstverständlich sein, da sie ebenso vielschichtige Mehrwerte bringt.

Regenerative Arbeitsmodelle

Auch das Thema Wohlbefinden ist von hoher Wichtigkeit und geht sogar eine Stufe weiter: mit regenerativen Arbeitsplatzkonzepten. Eine Studie von JLL zeigt, dass während der Pandemie beim Arbeiten von zu Hause aus Menschen ihren Körper und Geist stärken konnten. In der Post-Pandemiezeit wird es wichtig sein, diese positiven Elemente auch ins Büro zu transferieren, sodass der Mensch sich dort nicht nur sicher und sozial eingebettet fühlt, sondern auch persönlich (und zum Wohle der Firma) prosperieren kann. Dies erreicht man über passende Raumgestaltung, aktives Workforce Management und die richtige Befähigung. Wenn eine Firma ein solches regeneratives Arbeitsmodell anbietet, wird sie die ersehnten Talente mühelos anziehen können.

Abbildung 7

Bedeutung von Gesundheit und Wohlbefinden für Arbeitgeber

Quelle: JLL

Nachhaltig, sozial, ökologisch

Nicht nur Arbeitnehmende schauen kritischer auf ihre Arbeitgeber, auch Kunden und Shareholder konsumieren und investieren bewusster: Wie sieht es mit der Nachhaltigkeit und der sozialen Verantwortung aus? Welche Produktionsprozesse verwenden wir, welche Güter stellen wir her, welche Dienstleistungen bieten wir an – und stehen diese im Einklang mit dem nachhaltigen Fortbestand unseres Planeten?

Folglich muss das Unternehmen Mitarbeitenden, Kunden, der Gesellschaft und den Shareholdern eine Art «Social Contract» anbieten: eine Vereinbarung, die weit über Geld und geldwerte Vorteile hinausgeht. Dies ist ein gemeinsames Versprechen, welches emotional verbindet.

Dazu gehören auch der Sinn und Zweck einer Firma und ihres individuellen Beitrages an den Umweltschutz und die soziale Komponente. Ein plakatives Beispiel ist eine Firma, die Technologien für den Umweltschutz anbietet,

gegenüber einer anderen Firma, die Produkte anbietet, welche allgemein als umweltschädlich gelten. Erstere wird weniger Schwierigkeiten haben, junge und nachhaltig denkende Talente zu finden. Zudem sind der intrinsische Antrieb und die Motivation grösser, wenn Handlungen einem höheren Zweck dienen. Im Büro kann man dies sicherstellen, indem man die gesamte Employee Experience geschickt ausarbeitet und das eigene Marken- und Wertemodell gut tariert darin einbettet.

Ziel sollte sein, dass Mitarbeitende sowie andere Stakeholder mit Stolz und Anerkennung von den Unternehmensräumlichkeiten erzählen. Will man den bestmöglichen Effekt erreichen, sollen die Mitarbeitenden nicht mehr nur blosse Nutzniesser, sondern auch tatkräftige Gestalter der neuen Arbeitskultur sein – denn sie sind der wichtigste Teil davon. Und immer häufiger betreut sie ein «Office Manager», eine Person, die sich gezielt um das Wohlbefinden und das Funktionieren einer Office Community kümmert. Heute ist dies vielfach noch Aufgabe des Vorgesetzten, obschon diese Rolle andere Fähigkeiten und Zielsetzungen verlangt.

3. Rentabilität sicherstellen

Wenn es um eine Investition geht, gilt stets: sie muss rentabel sein, ansonsten wäre sie nicht nachhaltig. Dies trifft ebenfalls auf ein Büro als Teil eines hybriden Arbeitsplatzkonzeptes zu: Wenn die Umsetzung nicht mehr einbringt, als sie kostet, macht das geplante Konzept keinen Sinn. Allerdings ändern und erweitern sich auf beiden Seiten dieser Gleichung die Terme: Der Wert der Innovation über den Raum lässt sich für eine Unternehmung bereits sehr präzise berechnen und definieren. Auch sind die Opportunitätskosten insbesondere bei Retention und Akquisition plötzlich angestiegen.

Auf der anderen Seite verlangt das Arbeiten von heute viel Agilität; dies nicht nur bei der Unternehmenskultur und Arbeitsmethodik, sondern auch bei der Nutzung der Unternehmensräume. Ein smart konzeptioniertes, nachhaltiges Büro kann hier ungeplante, direkte Abschreibungen oder unerwartete Folgeaufwände vermeiden und somit die Investition und die laufenden Ausgaben nachhaltig schützen.

Dies wird in künftigen Business Cases eine wichtige Rolle spielen. Und nur diejenige Firma, die es versteht, den Mehrwert von hybriden Arbeitsplatzkonzepten finanziell richtig zu bewerten, kann auch nachhaltig wachsen und ihre Ziele erreichen.

Was muss ein Unternehmen jetzt tun?

Die grosse Herausforderung besteht darin, dass das «New Normal» ein sich ständig bewegendes Ziel ist und es wohl auch bleiben wird. Aus diesem Grund empfiehlt sich, ein eigenes, hybrides Arbeitskonzept zu entwickeln und es deutlich stärker mit der eigenen Unternehmensstrategie und dem operativen Management von Mensch, Raum und Technik zu verknüpfen.

Konkret startet dies mit dem ganzheitlichen Assessment und der Übersetzung der Unternehmensstrategie in eine Zielkultur, die durch ein präzises «Human Experience Design» entwickelt werden kann. Ist diese Experience definiert, leiten sich daraus die zudienenden Services ab.

Stehen die Anforderungen an eine Workplace-Strategie fest, beginnt die Arbeit an den einzelnen zudienenden Workplace-Funktionen – wie zum Beispiel Cafeteria und Pausenraum, hybride Meetingräume, agile Studios und viele mehr. Und ganz am Schluss geht es um das finale Design, welches die Experience durch eine emotionale Raumgestaltung unterstützt und greifbar macht.

Changemanagement

Das Konzept steht, die Räume sind einladend und perfekt auf die Bedürfnisse einer modernen Belegschaft abgestimmt. Die Mitarbeitenden sollten nun dazu befähigt werden, sich an die neuen Gegebenheiten anzupassen und das volle Potenzial zu nutzen. Ziel ist es, die Belegschaft an die neue Arbeitsweise zu gewöhnen, um tatsächlich alle Vorteile zu nutzen. Hierfür sind ein konsequentes Changemanagement und die nachgelagerte ständige Begleitung und Adaption des Arbeitsplatzkonzeptes essenziell. Das moderne Arbeiten ist kein «Change the business»-Prozess mehr, der ins «Run the business» mündet. Es ist vielmehr eine «Constantly evolve the business»-Initiative.

Fazit

Das zukünftige, hybride Arbeitskonzept wird konsequent über die Unternehmensstrategie definiert. Hierbei spielen Innovationskraft, emotionale Bindung und der Return on Investment die Hauptrollen. Firmen profitieren dabei von einer beschleunigten technischen und gesellschaftlichen Transformation nach der Pandemie. Schwindende Silos und hierarchische Strukturen werden das Arbeiten stärker agilisieren und sich im Raum materialisieren. Unternehmen werden die Vorteile des Remote Working nutzen und während der Pandemie neu entdeckte leistungsfördernde Elemente bewusster einsetzen.

Die Konsequenzen werden multidisziplinäre Büro-Clubs sein, mit viel Raum für fluides Arbeiten und Co-Kreation. Ebenso werden dort die Werte und der Sinn der Marke, aber auch die Community-Bildung manifestiert. Die Firma verfolgt damit das Ziel, die besten Mitarbeitenden zu gewinnen, zu fördern und so einzusetzen, dass die Innovationskraft steigt.

In den nächsten zwei Jahren werden viele Unternehmen Zeit und Ressourcen investieren, um den richtigen Flughafen zu finden, sprich das für sie ideale Arbeitsplatzkonzept samt Portfolio-Strategie zu definieren und anschliessend umzusetzen. Parallel dazu sollten sich Investoren und Bestandshalter von Büroimmobilien Gedanken darüber machen, wie und welche Bedürfnisse des hybriden Arbeitens sie proaktiv anbieten sollten.

Marco Huber
Lead Workplace Strategy DACH

Quelle: JLL

«Millennium» in Crissier
JLL war exklusiver Berater von Schneider Electric bei der Suche nach einem neuen, CO_2-neutralen Büro.

Quelle: JLL

Untermattweg 8 in Bern
JLL war exklusiver Transaktionsberater von Galenica im Jahr 2021 (partieller Sale and Lease Back von Hauptsitz und Entwicklungsprojekt).

Quelle: JLL

Industriestrasse 21 in Oberbuchsiten
JLL war exklusiver Transaktionsberater von Meier Tobler im Jahr 2021 (Sale and Lease Back des zukünftigen Logistikzentrums).

Quelle: JLL

«FMC – BIRD» – Chemin de Blandonnet 8 in Vernier
JLL war exklusiver Berater der Mieterin für die Suche nach einem neuen Standort (ca. 2'300 m²).

Quelle: Mark Niedermann Photography

Steinengraben 25/41 in Basel
JLL ist externer Schätzungsexperte der Helvetia Versicherungen.

Quelle: JLL

«Hôtel de Banque» – Rue de la Cité 4 in Genf
JLL war exklusiver Berater der Eigentümerin PSP bei der Suche nach Mietinteressenten.

Quelle: JLL

«Peschier 41» – Avenue Peschier 41 in Genf
JLL war exklusiver Berater der Eigentümerin für die Vermietung des Gebäudes im Jahr 2021.

Quelle: JLL

Route des Acacias 60 in Genf
JLL war exklusiver Transaktionsberater der Banque Pictet & Cie im Jahr 2021 (Sale and Lease Back des Hauptsitzes von Pictet).

Quelle: JLL

Place de Hollande 2 in Genf
JLL war exklusiver Transaktionsberater von BNP Paribas im Jahr 2021 (Verkauf des Schweizer Hauptsitzes von BNP Paribas).

Quelle: AXA

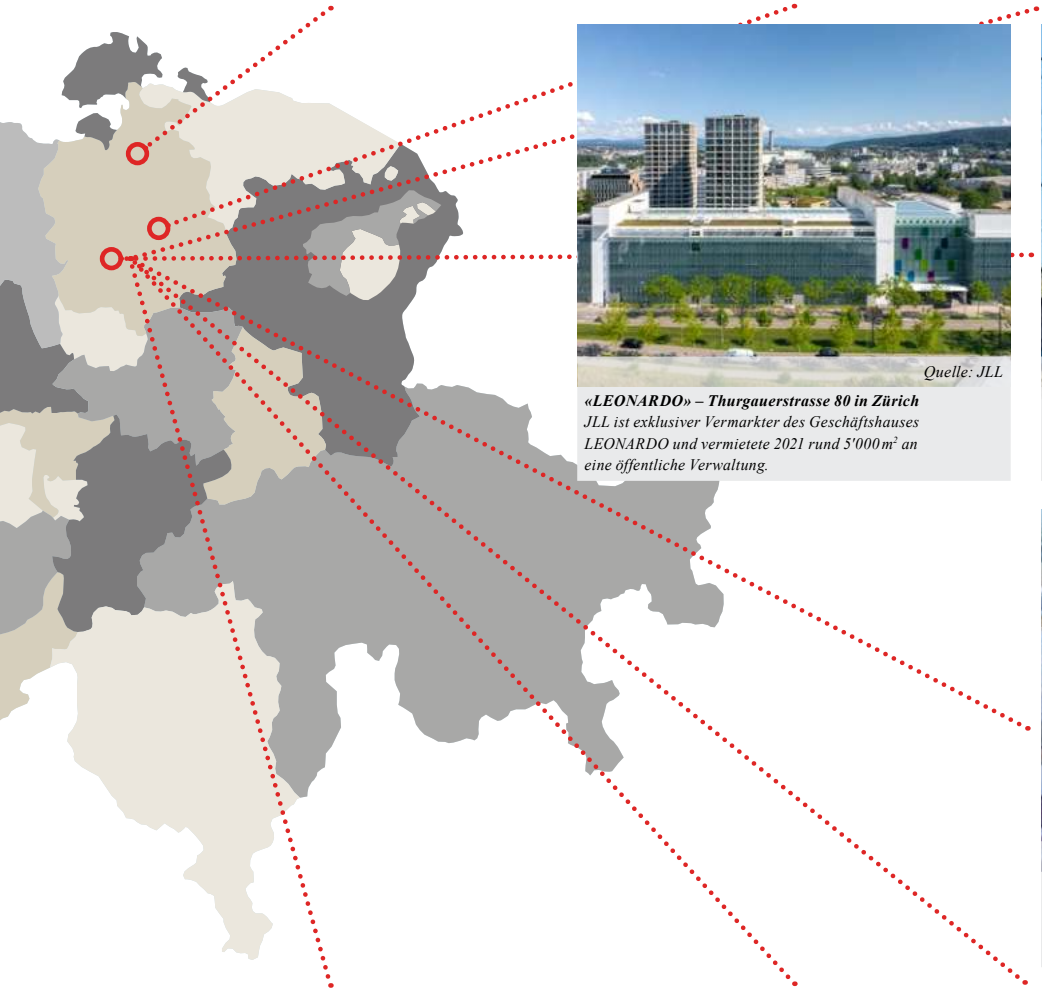
General-Guisan-Strasse 40 in Winterthur
JLL ist externer Schätzungsexperte der AXA Versicherungen AG.

Quelle: JLL

«2Sides» – Zürichstrasse 130 in Dübendorf
JLL war exklusiver Transaktionsberater der institutionellen Verkäuferschaft im Jahr 2021.

Quelle: JLL

«Prime Tower» – Hardstrasse 201 in Zürich
JLL war exklusiver Berater von Zalando für die Suche nach einem neuen Standort in Zürich (ca. 1'700 m²).



Quelle: JLL

«LEONARDO» – Thurgauerstrasse 80 in Zürich
JLL ist exklusiver Vermarkter des Geschäftshauses LEONARDO und vermietete 2021 rund 5'000 m² an eine öffentliche Verwaltung.

Quelle: Mobimo

«Mobimo-Hochhaus» – Hardturmstrasse 3/3a/3b in Zürich
JLL ist externer Schätzungsexperte der Mobimo Holding AG.

Quelle: JLL

Edenstrasse 20 in Zürich
JLL war exklusiver Berater eines internationalen Tech-Unternehmens für die Suche nach zusätzlicher Bürofläche in Zürich (ca. 2'700 m²).

Quelle: JLL

Freigutstrasse 16 in Zürich
JLL agierte als exklusiver Vermarkter für die PKE Vorsorgestiftung Energie und vermietete u. a. rund 1'600 m² an die Breitling Services Zürich AG.

Quelle: JLL

«Sihlporte» – Löwenstr. 1/3 und Sihlstr. 46 in Zürich
JLL war exklusiver Transaktionsberater der privaten Verkäuferschaft im Jahr 2021.

Quelle: JLL

Geschäftshaus Eggbühlstrasse 15 in Zürich
JLL war exklusiver Vermarkter der Liegenschaft mit über 8'000 m² und vermietete diese an einen Triple-A Single Tenant.

Marktüberblick

Wirtschaftliches Umfeld

Das Jahr 2021 stand ganz im Zeichen wirtschaftlicher Erholung, denn der erhoffte Rebound-Effekt trat ein. Das höhere BIP-Wachstum dürfte sich 2022 fortsetzen. Aufziehende Inflationstendenzen sorgen zwar für etwas Gegenwind, die Teuerung sollte in der Schweiz jedoch moderat bleiben.

Die Schweiz hat das Krisenjahr 2020 vergleichsweise gut überstanden. Während das reale BIP-Wachstum hierzulande um 2.4% einbrach, waren die Taucher in der Eurozone (–6.5%) und den USA (–3.4%) tiefer. Im Erholungsjahr 2021 dürfte das BIP in der Schweiz um 3.6% zugenommen haben, in der Eurozone und den USA fielen die Anstiege mit über 5.0% Wachstum noch höher aus. Für dieses Jahr rechnet sowohl die Konjunkturforschungsstelle KOF der ETH als auch das BAK Basel mit einem realen BIP-Wachstum für die Schweiz von rund 3.0%, bevor es dann 2023 mit 2.1% wieder geringer ausfallen wird.

Im zurückliegenden Jahr stiegen die Inflationsraten in vielen Ländern auf 4% oder mehr. Die Gretchenfrage stellt sich, ob die Teuerung ihren Ursprung vor allem in einmaligen, durch die Pandemie ausgelösten Verwerfungen sowie in unterbrochenen Lieferketten hat und folglich nur temporärer Natur ist – oder ob sie entgegen den Erwartungen und Basisszenarien vieler Institute doch zu einem bleibenden Phänomen werden könnte.

Moderate Inflationserwartungen für die Schweiz

In der Schweiz blieb die Teuerung bisher aus verschiedenen Gründen moderat. Erstens – und dies gilt für alle Volkswirtschaften – findet eine Rückkehr auf das Vorkrisenniveau statt, nachdem im Pandemiejahr 2020 die Preise gewisser Güter und Dienstleistungen gefallen waren. Zweitens wirken sich Preisschwankungen an den Energiemärkten geringer auf die Konsumentenpreise in der Schweiz aus, weil diesen in unserem «LIK-Warenkorb» eine tiefere Gewichtung beigemessen wird.

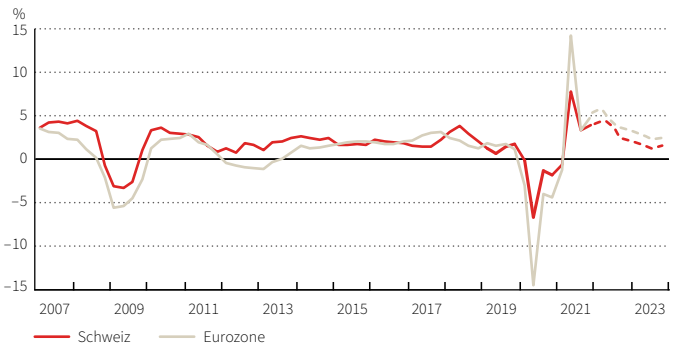
Prognosen Schweiz

	2020	2021E	2022E	2023E
BIP-Wachstum	– 2.4%	3.6%	3.0%	2.1%
LIK-Inflation	– 0.7%	0.6%	0.8%	0.4%
Arbeitslosenquote	3.1%	3.0%	2.4%	2.4%
Rendite 10-jährige Bundesobligation (ø)	– 0.5%	– 0.2%	– 0.3%	– 0.3%

Quelle: KOF Konjunkturprognose Winter 2021/22, JLL

Abbildung 8

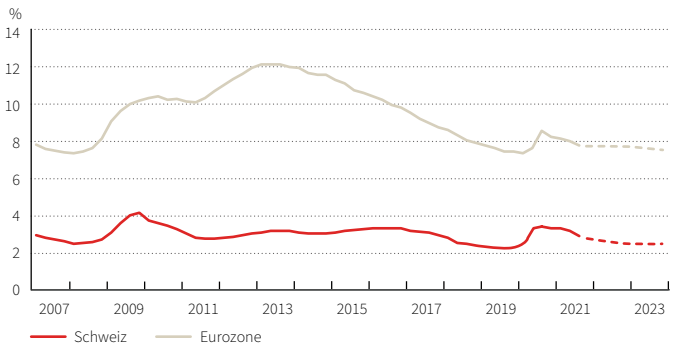
Reales BIP-Wachstum (Y-o-Y)



Quelle: Oxford Economics, JLL

Abbildung 9

Arbeitslosenquote



Quelle: Oxford Economics, JLL

Drittens sind die Strom- und Gasmärkte für Schweizer Privathaushalte weniger stark liberalisiert als in vielen europäischen Ländern. Und viertens ist die Schweiz bereits eine Hochpreisinsel, was auf weitere Preiserhöhungen dämpfend wirkt.

Der Ende 2021 spürbare Inflationsdruck dürfte nach Einschätzung der KOF deshalb temporärer Natur sein. Das Institut erwartet eine durchschnittliche Inflationsrate von 0.8% in diesem Jahr und 0.4% im Jahr 2023. Die Prognosen der Schweizer Nationalbank fallen mit 1.0% gefolgt von 0.6% nur unwesentlich höher aus.

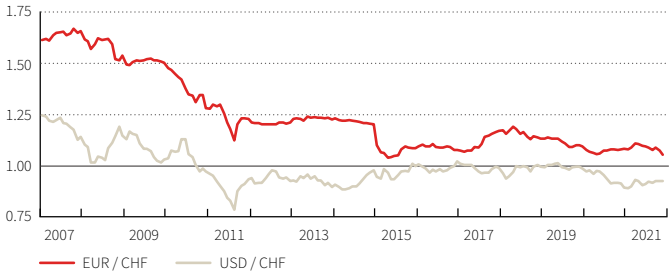
Start-up-Szene wächst, Arbeitsmarkt robust

2021 dürfte für die Schweiz im Hinblick auf die Anzahl neuer Firmengründungen nach 2020 wiederum ein Rekordjahr gewesen sein. Der Gründungsboom setzte sich fort, sodass sich in den ersten drei Quartalen 12% mehr neue Firmen ins Handelsregister eintragen liessen als in der Vorjahresperiode. Der Arbeitsmarkt hat sich erfreulich erholt, diverse Branchen klagen mittlerweile sogar über einen Fachkräftemangel. Dank positiven Impulsen aus dem Wohnbau dürften die Bauinvestitionen 2021 leicht gestiegen sein. Diverse industriell-gewerbliche Grossprojekte werden nun aber fertiggestellt. Deshalb und aufgrund der entstandenen Überkapazitäten im Wohnungsmarkt ist mittelfristig von einer Abkühlung im Bausektor auszugehen. Insgesamt ist die Schweizer Wirtschaft robust aufgestellt, allerdings könnte die von den G-20-Staaten beschlossene Umsetzung der globalen Mindeststeuer von 15% unserer Wettbewerbsfähigkeit abträglich sein.

Weltweit könnte nach dem konjunkturellen Rebound ebenfalls eine wirtschaftliche Abkühlung eintreten, denn Lieferkettenprobleme und Preisanstiege belasten das weitere Wachstum. Die Wahrscheinlichkeit einer Stagflation wird jedoch immer noch als gering eingeschätzt. Im Gegensatz zum Vorjahr liegen die Risiken der Prognoseungenauigkeit nicht mehr in pandemiebedingten Unsicherheiten, sondern nunmehr in der Wirtschaft selbst.

Abbildung 10

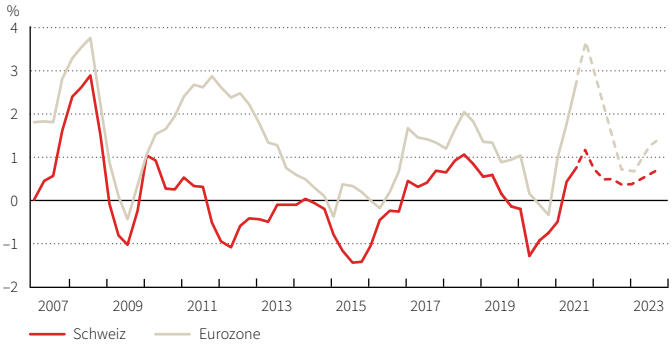
Entwicklung Schweizer Franken



Quelle: Schweizer Nationalbank, JLL

Abbildung 11

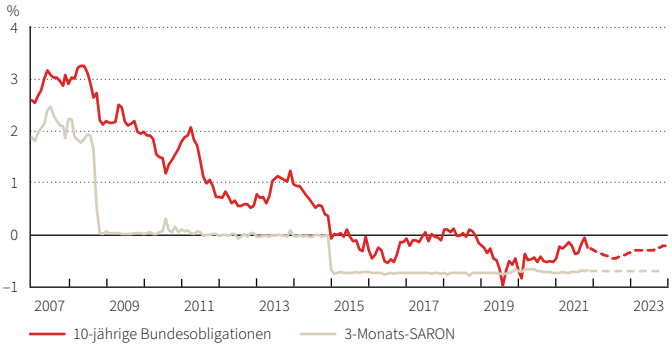
Konsumentenpreise (Y-o-Y)



Quelle: Oxford Economics, JLL

Abbildung 12

Zinsen in der Schweiz



Quelle: Schweizer Nationalbank, KOF, JLL

Investitionsmarkt Schweiz

Schweizer Immobilienanlagen haben auch 2021 nicht an Attraktivität verloren. Der Transaktionsmarkt präsentierte sich lebendig, die hohe Beliebtheit von Core-Liegenschaften ist ungebrochen. Gewisse Sorgen bezüglich Inflations- und Zinsentwicklungen sind zwar vorhanden, der Schweizer Immobilienmarkt steht aber auf einem soliden Fundament – und vielen Investoren fehlen valable Alternativen.

Im vergangenen Jahr setzte sich die Renditekompression fort. Die Spitzenrendite für Büroliegenschaften sank in Genf auf 2.3%, in Zürich waren Käufer von Prime-Objekten mit 1.7% zufrieden. Parallel dazu haben sich die negativen Renditen langjähriger Schweizer Staatsanleihen der Null-Linie angenähert. Diese gegenläufigen Bewegungen führten dazu, dass sich der Renditespread von zehnjährigen Bundesobligationen zu erstklassigen Büroimmobilien innerhalb von einem Jahr um über 60 Basispunkte verminderte. Damit fiel der Renditespread unter den langjährigen Mittelwert – die Attraktivität von Immobilien an Bestlagen ist dennoch unverändert hoch.

Durchschnittliche Büro-Kapitalwerte (CHF pro m²)

	Prime	A-Lage	B-Lage	C-Lage
Zürich	43’500	19’500	10’000	5’250
Genf	31’000	16’750	9’250	5’000
Bern	12’500	9’500	6’500	3’750
Lausanne	15’500	9’500	7’000	4’000
Basel	14’500	9’750	7’000	4’000
Zug	15’500	9’250	6’500	3’750

Quelle: JLL

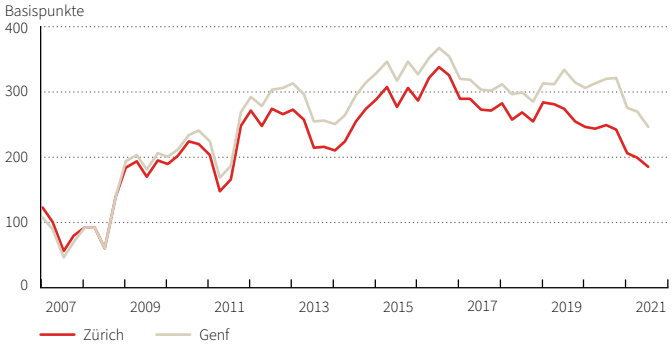
Grosses Interesse an Core-Liegenschaften

Der Appetit auf Core-Liegenschaften blieb weiterhin ausgeprägt und Bieterverfahren wurden äusserst kompetitiv geführt. Zum Beispiel wechselte in der Stadt Zürich die «Sihlporte» ihren Besitzer. In Genf erwarb die Bankengruppe J. Safra Sarasin für rund CHF 270 Mio. das zentral gelegene Bürogebäude des französischen Finanzkonzerns BNP Paribas am Place de Hollande. Ebenfalls in Genf verkaufte die Banque Pictet & Cie. ihren globalen Hauptsitz an Deka Immobilien und schloss gleichzeitig einen langfristigen Rückmietvertrag ab. Der Transaktionspreis von deutlich über einer halben Milliarde Franken stellt in der Romandie eine neue Höchstmarke für Handänderungen von einzelnen Immobilien und ebenso für «Sale and Lease Back»-Geschäfte dar.

Insgesamt fiel das registrierte Transaktionsvolumen für kommerzielle Immobilien 2021 leicht geringer aus als noch 2020. Dies lag einerseits an zwei gewichtigen Deals im Vorjahr (Globus-Portfolio, Glattzentrum). Zum anderen besteht immer noch eine Unterversorgung an

Abbildung 13

Renditespread erstklassiger Büroimmobilien zu 10-jährigen Schweizer Bundesobligationen



Quelle: Schweizer Nationalbank, JLL

Anlagemöglichkeiten, welche auf einen Nachfrageüberhang trifft. Von diesem Ungleichgewicht profitieren zunehmend Eigentümer, indem sie im aktuellen Marktumfeld mit Verkäufen Profite realisieren.

Die überwiegende Mehrheit des Kapitals verfolgt ähnliche Anlagestrategien. Non-Core-Objekte sind nicht Teil davon; diese zu veräussern, gestaltet sich deshalb anspruchsvoller. Risikofreudigere Investoren können in diesem Segment allerdings durchaus interessante Opportunitäten finden, zumal sich die Preise für diese Kategorie seit Längerem seitwärts bewegen.

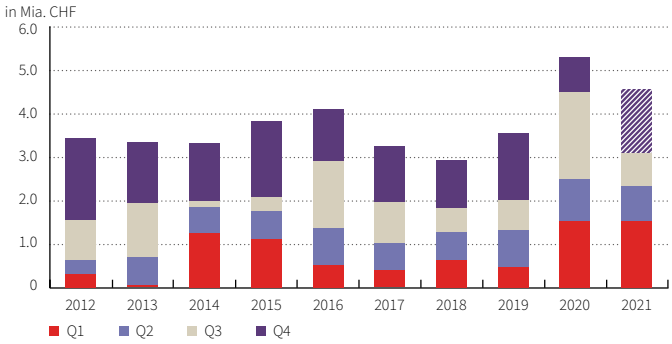
Indirekte Anlagegefässe wachsen

Trotz des Pandemieausbruchs und der mehrfachen Lockdowns sammelten Anlagestiftungen, Fonds und Immobiliengesellschaften im Jahr 2020 über 4.6 Mrd. Franken ein – und dank zusätzlichem Fremdkapital wurde noch mehr am Markt angelegt. Im Jahr 2021 fiel das Emissionsvolumen noch höher aus. Swiss Prime Site Solutions lancierte zum Jahresende mit dem «SPSS IF Commercial» einen neuen Fonds, Avobis beabsichtigt, dies in der ersten Jahreshälfte 2022 ebenso zu tun. Der Markt für indirekte Anlagen fährt seinen Expansionskurs unverändert fort.

Der Internationale Währungsfonds (IMF) geht in seinem Basisszenario davon aus, dass die Inflation Ende 2021 ihren Höhepunkt erreicht hat und bis Mitte dieses Jahres wieder auf das Niveau vor Ausbruch der Pandemie zurückkehren wird. Aufgrund dieser Annahmen erwartet eine Vielzahl von Fachleuten nur verhalten steigende Zinsen. Zudem verfügen viele institutionelle Anleger über eine hohe Eigenkapitalquote. Eine gewisse Stressresistenz scheint zumindest bei dieser gewichtigen Investorenklasse vorhanden zu sein, und die Parameter deuten darauf hin, dass der Schweizer Immobilienmarkt auch unerwartet stürmischeren Zeiten gewachsen wäre.

Abbildung 14

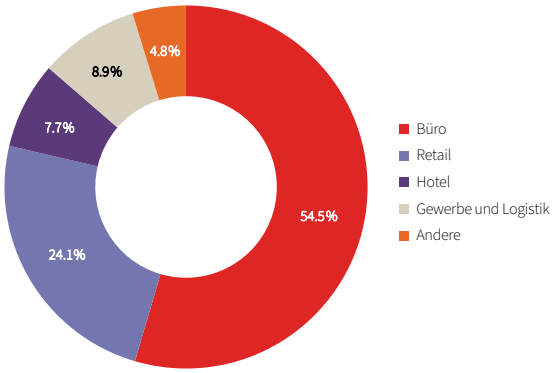
Von JLL registriertes Transaktionsvolumen kommerzieller Immobilien in der Schweiz



Quelle: JLL

Abbildung 15

Geschätztes Transaktionsvolumen nach Sektor in den Jahren 2014 – 2020



Quelle: JLL

Büromarkt Zürich

Wie im Vorjahr haben die Büroleerstände auch im Jahr 2021 zugenommen. Dies war aufgrund der zahlreichen Neuflächen zu erwarten. Die Angebotsquote stieg gegenüber 2020 von 4.4% auf 5.1%. Innenstadtlagen hingegen blieben davon unangetastet und sind beliebter denn je. Die grösste Nachfrage geht dabei von Unternehmen aus dem Tech- und IT-Bereich sowie von den öffentlichen Verwaltungen aus.

Übersichtsstatistik	2021	Y-o-Y	Ausblick 12 Monate
Spitzenmiete (pro m²)	CHF 870	2.4 %	→
Spitzenrendite (%)	1.7	–20 bps	→
Flächenangebot ('000 m²)	414	18.9 %	→
Angebotsquote (%)	5.1 %	70 bps	→
Projektpipeline ('000 m²)	141	–	↓

Das Angebot an verfügbaren Büroflächen erhöhte sich im Jahr 2021 um 65'800 m² und beträgt in der Region Zürich nun 413'900 m². In Anbetracht der 145'000 m² neu erstellten Büroflächen ist diese Entwicklung wenig überraschend. Die grössten Zunahmen verzeichneten der Zürcher Kreis 2 (+15'900 m²), der Kreis 4 (+9'400 m²) sowie der Kreis 9 (+5'800 m²), genauso wie Wallisellen (+25'200 m²) und Kloten (+13'100 m²). Spürbar weniger leere Büroflächen gab es in Opfikon/Glattbrugg (–6'900 m²), allerdings weist das Gebiet mit 31.0 % immer noch die höchste Angebotsquote in der gesamten Schweiz auf.

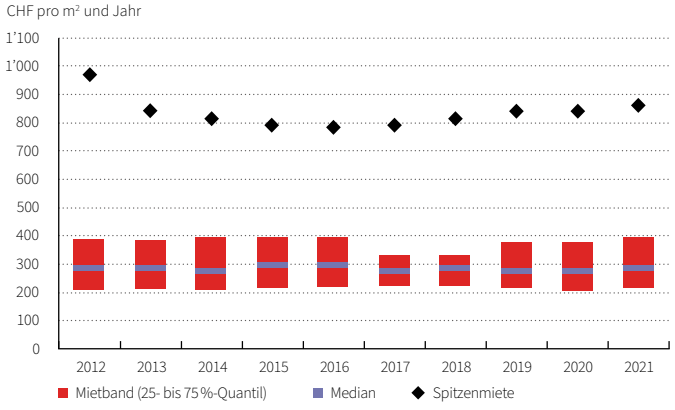
Innenstadt bleibt hoch im Kurs

Im Kreis 1 der Stadt Zürich erweisen sich Büroflächen noch immer als rares Gut. Nur gerade 2.1% des Bestandes stehen aktuell neuen Mietern zur Verfügung. Für zentral gelegene, moderne Büros besteht in Zürich unverändert eine solide Nachfrage, weshalb sich für freie Flächen in der Regel zeitnah wieder Nutzer finden lassen. Goldman Sachs wird beispielsweise zukünftig an der Bahnhofstrasse 3 anzutreffen sein, die Amazon-Tochter AWS am Mythenquai 10 und Breitling bezieht Büros im Kreis 2. Die Beliebtheit der Innenstadt stützt die Mietpreise in diesem Segment. Die Spitzenmiete erhöhte sich leicht auf CHF 870 pro m² und Jahr netto.

Im «Prime Tower» konnten verschiedene Einheiten vermietet werden, unter anderem an Zalando. Der Online-Modehändler, welcher im Jahr 2020 den Zürcher Softwareentwickler Fision AG übernommen hat, zieht

Abbildung 16

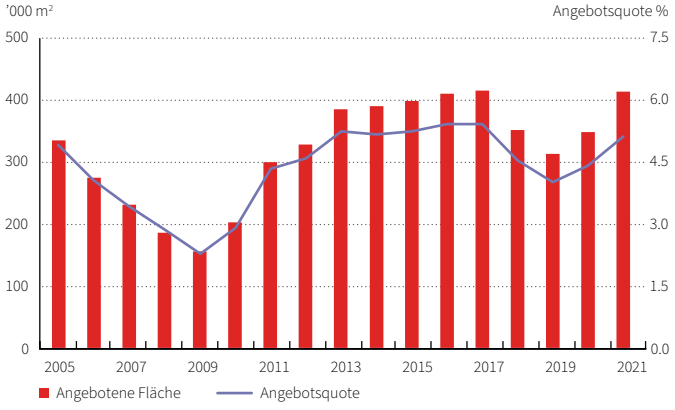
Angebots- und Spitzenmiete Region Zürich



Quelle: JLL

Abbildung 17

Angebot Region Zürich



Quelle: JLL

von der Stampfenbachstrasse nach Zürich West und wird dort einen Tech-Hub schaffen. Neben Amazon haben sich in den letzten zwölf Monaten mit Facebook und Google auch weitere Konzerne der GAFAM (Google, Amazon, Facebook, Apple, Microsoft) substanziell mehr Flächen in der Limmatstadt gesichert, welche sich je länger je mehr zu einem Tech-Cluster entwickelt. Konträr dazu stand wiederum der Entscheid von Ebay, die Büros an der Pfingstweidstrasse zu schliessen und das Personal nach Bern umzusiedeln.

Trotz hoher Leerstände Vermietungen in Zürich Nord

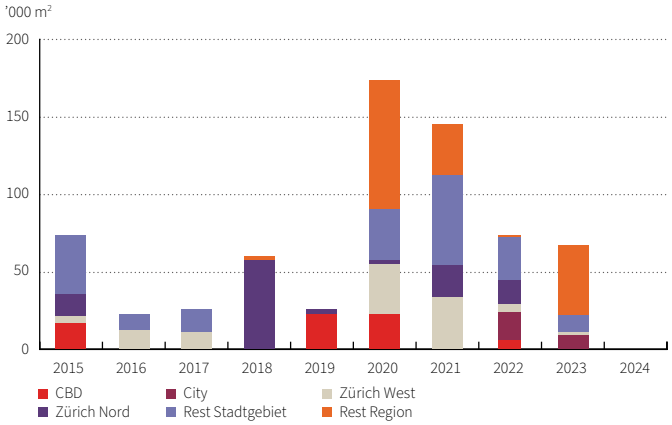
Die Teilmärkte Oerlikon und Opfikon/Glattbrugg weisen seit Jahren ein Überangebot auf. Derzeit sind dort 161'000 m² Büroflächen verfügbar. Aber aufgepasst: Der grosse Leerstand täuscht darüber hinweg, dass das Gebiet dennoch als Arbeitsstandort gefragt ist. Brandenberger+Ruosch verlagerte beispielsweise seinen Hauptsitz von Dietlikon nach Oerlikon ins «Dino-Center». Telekommunikationsanbieterin UPC wird zu Sunrise ins «Ambassador House» ziehen. Der Kanton Zürich mietete rund 5'000 m² im «Leonardo», und die Asyl-Organisation Zürich sicherte sich das Gebäude an der Eggbühlstrasse 15 mit 8'000 m² als Einzelmieterin.

Neubauvolumen nehmen ab

Gegenüber Ende 2019 stehen 101'700 m² mehr Büroflächen zur Verfügung. Allerdings gelangten in den Jahren 2020 und 2021 dank Neubauprojekten sogar rund 320'000 m² zusätzliche Büroflächen auf den Markt. Die Pipeline von 2022 bis 2024 umfasst noch rund 141'000 m², was deutlich unter dem Volumen der beiden Vorjahre liegt. Die Leerstandszunahme dürfte demzufolge tendenziell abflachen, sofern sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht verschlechtern.

Abbildung 19

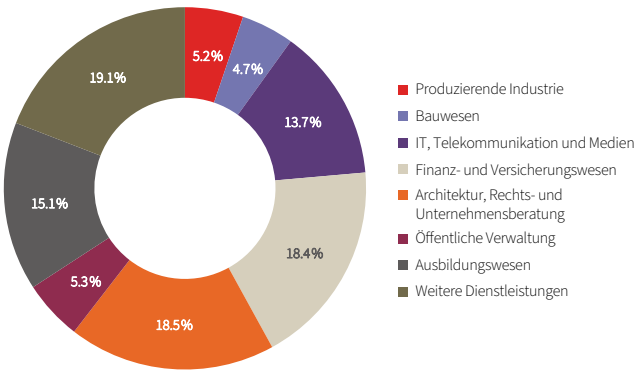
Baupipeline Region Zürich nach Marktgebiet



Quelle: JLL

Abbildung 18

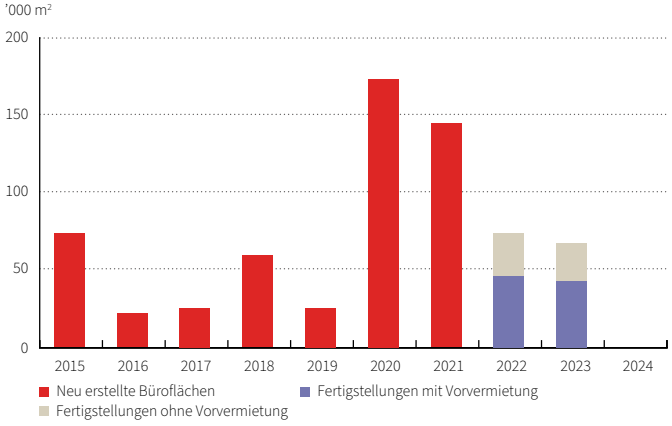
Beschäftigtenstruktur Region Zürich



Quelle: BFS, JLL

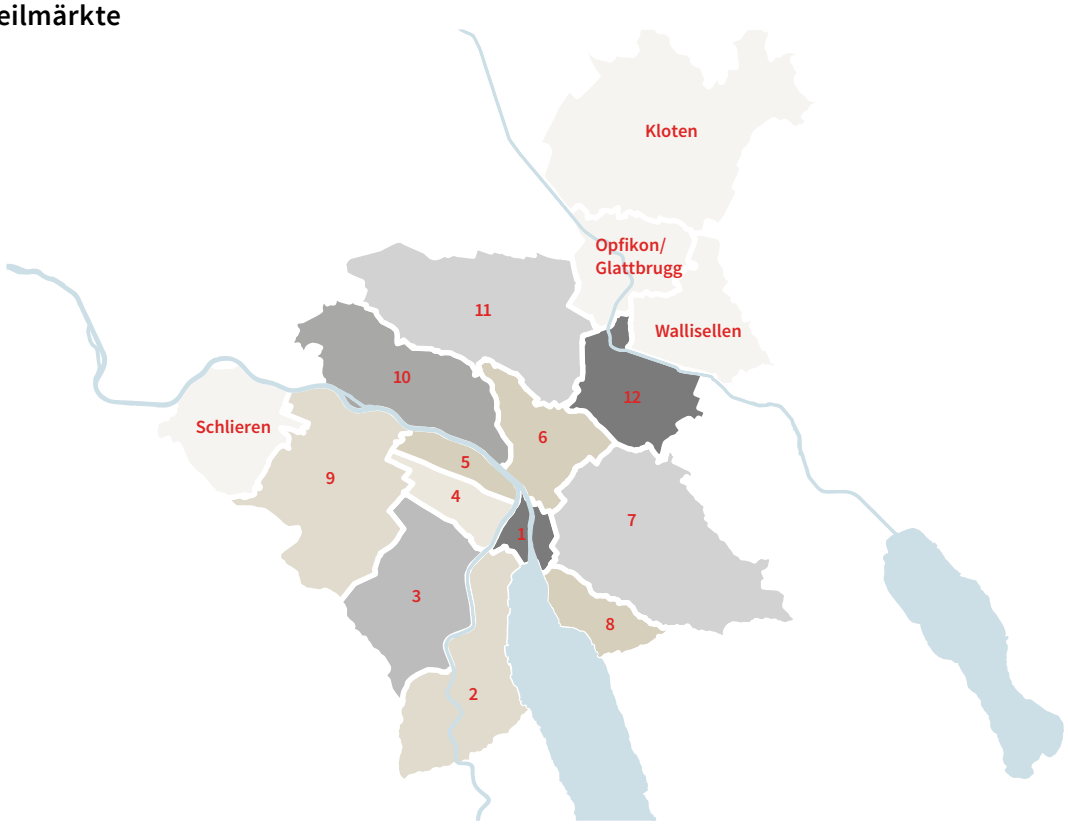
Abbildung 20

Baupipeline Region Zürich nach Status



Quelle: JLL

Zürich – Teilmärkte



Quelle: JLL

Mieten und Leerstand

		Angebotsmieten (CHF pro m² und Jahr)				Angebotene Fläche	
	Quantil	0.25	0.5	0.75	Spitzenmiete	Quadratmeter	Quote
Nach Teilmarkt							
Kreis 1		470	540	600	870	20'300	2.1%
Kreis 2		350	440	500	750	44'900	6.5%
Kreis 3		230	270	310	430	13'400	2.6%
Kreis 4		290	360	420	540	13'800	2.7%
Kreis 5		280	320	370	750	19'200	2.3%
Kreis 6		280	320	350	550	3'200	0.6%
Kreis 7		300	340	430	520	5'100	1.4%
Kreis 8		340	410	460	750	12'200	2.9%
Kreis 9		190	240	260	380	38'100	5.2%
Kreis 10		220	280	330	350	500	0.2%
Kreis 11		220	260	310	420	55'400	6.2%
Kreis 12		150	190	250	290	1'000	2.3%
Stadt Zürich		**250**	**340**	**450**	**870**	**227'100**	**3.4%**
Opfikon/Glattbrugg		190	230	260	350	105'600	31.0%
Wallisellen		150	200	280	370	39'500	11.6%
Schlieren		150	190	230	290	12'400	5.6%
Kloten		170	210	240	600	29'300	8.9%
Region Zürich		**220**	**290**	**400**	**870**	**413'900**	**5.1%**
Nach Lage- und Flächenqualität							
A-Klasse		300	380	520		34'800	
B-Klasse		230	290	400		293'200	
C-Klasse		180	230	280		85'900	

Büromarkt Genf

Der Büromarkt Genf zeigt sich von zwei unterschiedlichen Seiten: Die Innenstadtgebiete leiden unter einer Flächenverknappung, während die Aussenbezirke sehr hohe Leerstandsquoten aufweisen. Das Flächenangebot in der Region Genf ist mit 249'000 m² im Jahr 2021 gegenüber dem Vorjahreswert von 234'000 m² höher.

Übersichtsstatistik	2021	Y-o-Y	Ausblick 12 Monate
Spitzenmiete (pro m²)	CHF 850	0.0%	↑
Spitzenrendite (%)	2.3	–40 bps	→
Flächenangebot ('000 m²)	249	6.5%	→
Angebotsquote (%)	6.2	40 bps	→
Projektpipeline ('000 m²)	193	–	→

Besonders ausgeprägt stieg das Angebot in den Aussenbezirken, wo zwei der drei untersuchten Teilmärkte einen Zuwachs verzeichneten. Im Gebiet um den Flughafen erhöhte sich die Angebotsquote innerhalb eines Jahres von 13.0% im Jahr 2020 auf 15.3% (+16'100 m²), in Plan-les-Ouates von 11.1% auf 11.7% (+4'500 m²). Lediglich im Gebiet La Praille/Acacias/Lancy ist ein leichter Rückgang von 4.4% auf 4.0% (–2'300 m²) zu verzeichnen, was insbesondere auf die Vermietung eines Büros mit rund 2'000 m² Flächen an ein renommiertes Bankinstitut zurückzuführen ist.

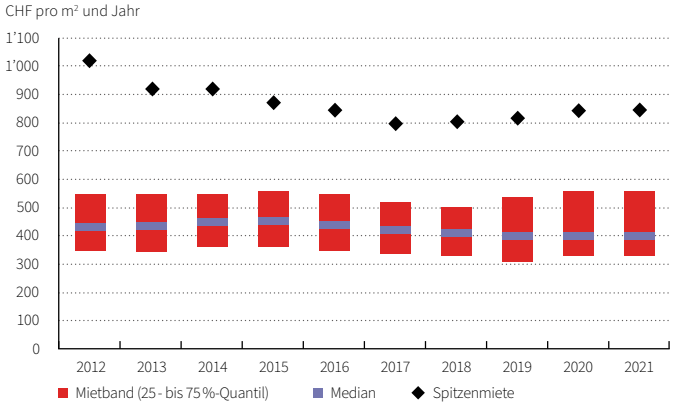
Im Gegensatz zu den Aussenbezirken ist die Angebotsquote in der Stadt Genf im Vergleich zu 2020 sehr stabil (3.7% im Jahr 2021 gegenüber 3.8% im Vorjahr) und somit ein Beleg für die anhaltende Attraktivität der Innenstadtquartiere.

Der Teilmarkt des CBD ist dank einer hohen Nachfrage und zahlreichen Abschlüssen im Jahr 2021 weiterhin sehr dynamisch. Dies zeigt sich insbesondere bei neuen Angeboten wie dem Objekt «Hôtel de Banques», das zum 1. April 2022 bezugsfertig sein wird und bereits zu 25% belegt ist. Auch Premiumflächen in der Rue du Rhône konnten 2021 vermietet werden, wobei die Spitzenmiete nunmehr bei CHF 850 pro m² und Jahr liegt.

Im Quartier Plainpalais/Charmilles hat sich das Angebot von 2020 auf 2021 deutlich reduziert (–5'000 m²), was vor allem auf die erfolgreiche Vermarktung des Objekts «Lyon 77» in Charmilles zurückzuführen ist. Ein ähnlicher Trend ist

Abbildung 21

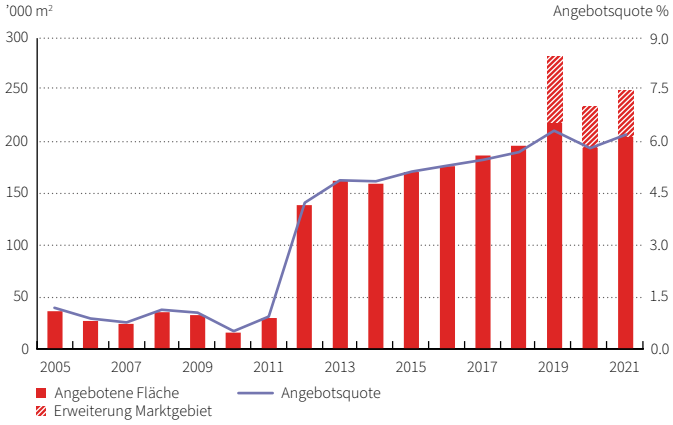
Angebots- und Spitzenmiete Region Genf



Quelle: JLL

Abbildung 22

Angebot Region Genf



Quelle: JLL

im Quartier Eaux-Vives/Champel zu beobachten, wo die Leerstandsquote innerhalb eines Jahres von 2.7% auf 2.3% sank. Ein Unternehmen aus dem medizinischen Bereich mietete in Champel rund 8'000 m² Büroflächen und ist damit wesentlich für diesen Rückgang verantwortlich.

Der Büromarkt in Genf zieht weiterhin multinationale Unternehmen aus dem Ausland an

Der Büromarkt in Genf hat nichts an seiner Attraktivität eingebüsst. Neben diversen weiteren Firmen verlagerte auch ein im internationalen Grosshandel tätiges Unternehmen seinen europäischen Hauptsitz nach Genf. Die Firma bezog in Blandonnet, im Bezirk des Genfer Flughafens, etwa 2'300 m² Büroflächen.

Ein absolutes Highlight des Jahres 2021 und gleichzeitig ein starkes und positives Signal für den Markt war die Rückkehr der Bank of China in das Objekt «Tour de l'Ile» im Stadtzentrum von Genf, neun Jahre nach ihrem Weggang im Jahr 2012.

Zahlreiche weitere internationale Unternehmen haben sich ebenfalls für den Standort Genf entschieden, darunter die internationale Agentur für digitales Marketing Datawords, der französische Marktführer für industrielle Cybersicherheit Cybelius sowie Almond, ein französisches Unternehmen, das auf Audits und Beratung im Bereich Cybersicherheit spezialisiert ist.

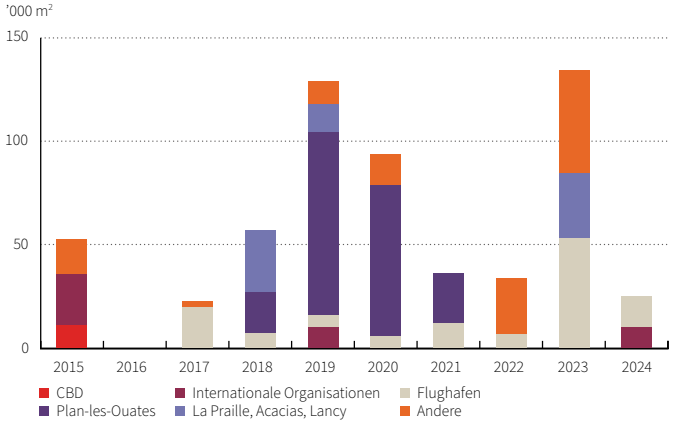
Dritter Start-up-Inkubator in Genf

Beim Genfer Flughafen geht ein neuer Inkubator namens «Octagon by B Living» an den Start. «Octagon» soll Start-ups, weltweit führende Technologieunternehmen und internationale Organisationen beherbergen und Europas grösster Campus für humanes Wachstum, Innovation und Nachhaltigkeit werden.

Der Standort mit einer Gesamtmietfläche von 22'590 m² ist für bis zu 200 Start-ups und maximal etwa 1'500 Beschäftigte ausgelegt. Der neue Inkubator ist neben dem Campus «Biotech» mit 40'000 m² und «FONGIT» mit 5'000 m² eines der grössten Innovationszentren im Kanton Genf.

Abbildung 24

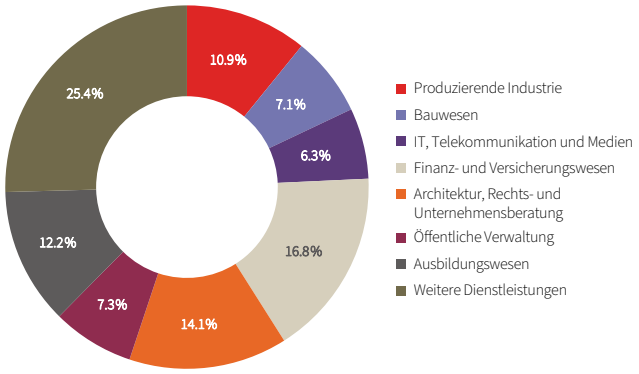
Baupipeline Region Genf nach Marktgebiet



Quelle: JLL

Abbildung 23

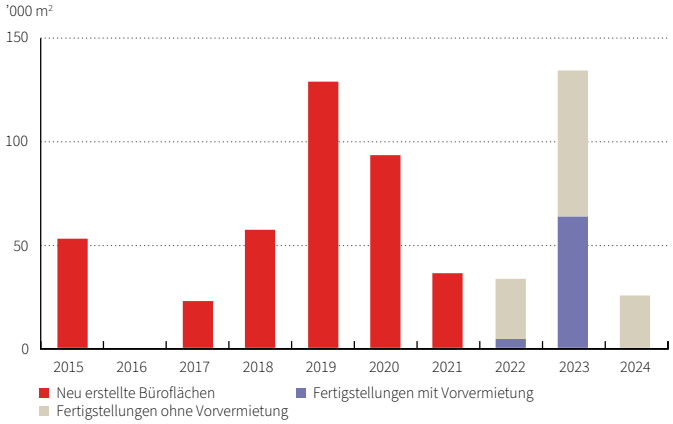
Beschäftigtenstruktur Region Genf



Quelle: BFS, JLL

Abbildung 25

Baupipeline Region Genf nach Status



Quelle: JLL

Genf – Teilmärkte

Quelle: JLL

Mieten und Leerstand

		Angebotsmieten (CHF pro m² und Jahr)				Angebotene Fläche	
	Quantil	0.25	0.5	0.75	Topmiete	Quadratmeter	Quote
Nach Teilmarkt							
CBD rechtes Ufer/Hauptbahnhof		360	450	600	750	12'300	3.2%
CBD linkes Ufer/Altstadt		550	610	670	850	20'400	3.2%
Internationale Organisationen		330	360	460	500	31'800	5.5%
Plainpalais, Charmilles		310	360	420	520	17'300	2.8%
Flughafen		250	320	390	450	96'300	15.3%
Eaux-Vives/Champel		370	480	560	700	7'000	2.3%
La Praille, Acacias, Lancy		260	350	400	550	26'100	4.0%
Plan-les-Ouates		260	280	310	350	38'000	11.7%
Stadt Genf		**360**	**450**	**590**	**850**	**88'800**	**3.7%**
Region Genf		**330**	**400**	**560**	**850**	**249'200**	**6.2%**
Nach Lage- und Flächenqualität							
A-Klasse		440	550	650		14'800	
B-Klasse		300	380	480		224'800	
C-Klasse		250	330	390		9'600	

Büromarkt Bern

Im Vergleich zum Vorjahr änderte sich in Bern das Angebot an Büroflächen nur marginal, die Angebotsquote blieb bei 1.9%. Wenn laufende Projekte in den Entwicklungsschwerpunkten Ausserholligen und Wankdorf wie geplant fertiggestellt werden, könnte dies jedoch ab 2024 für mehr Dynamik auf dem Berner Büromarkt sorgen.

Übersichtsstatistik	2021	Y-o-Y	Ausblick 12 Monate
Spitzenmiete (pro m²)	CHF 390	0 %	↑
Spitzenrendite (%)	2.8	–10 bps	→
Flächenangebot ('000 m²)	55	–0.9 %	↓
Angebotsquote (%)	1.9	0 bps	↓
Projektpipeline ('000 m²)	47	–	↓

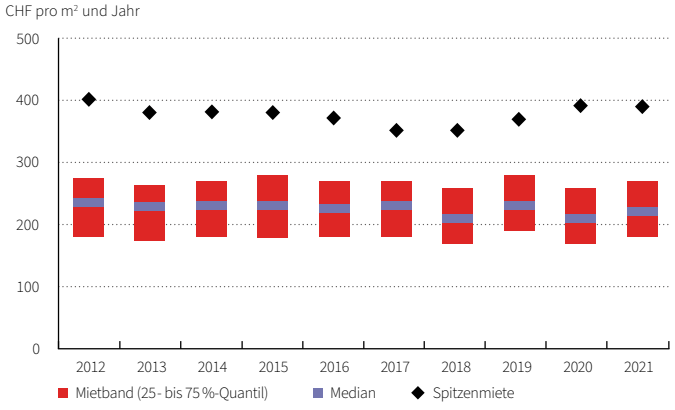
Per Ende 2021 standen auf dem Büromarkt Bern 55'200 m² Flächen im Angebot, also 0.9% weniger als noch im Vorjahr. Die Angebotsquote blieb unverändert bei 1.9%. Nach einer Phase mit vielen Neubauten von 2013 bis 2015 und dadurch bedingt höheren Leerständen in den Jahren 2015 bis 2018 hat sich damit das Angebot an verfügbaren Büroflächen wieder innerhalb der langjährigen Bandbreite eingependelt, nämlich zwischen 40'000 und 60'000 m².

Fast keine freien Büros im Zentrum

Im Gebiet Breitenrain-Lorraine (+4'300 m²) hat sich das Angebot gegenüber Ende 2020 mehr als verdoppelt, in Mattenhof-Weissenbühl (+1'800 m²) war ebenfalls eine leichte Zunahme messbar. In den Teilmärkten Kirchenfeld-Schosshalde (–3'800 m²), Ittigen (–1'800 m²) und Bümpliz-Oberbottigen (–1'500 m²) reduzierte sich indes das Flächenangebot im Vergleich zum Vorjahr. Die Stadt Bern beabsichtigt, das überwiegend leer stehende Bürohaus an der Nussbaumstrasse 29 in ein Schulzentrum umzuwandeln und die Räumlichkeiten für 25 Jahre zu mieten. Der Leerstand im Teilmarkt Kirchenfeld-Schosshalde könnte sich daher weiter verringern, falls die Stimmberechtigten das Vorhaben gutheissen. In der Innenstadt bleibt die Angebotssituation unverändert angespannt: Nur gerade 0.7% des Bestandes sind frei.

Abbildung 26

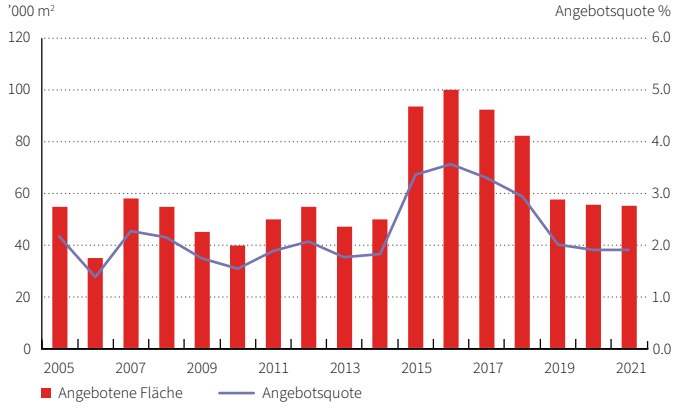
Angebots- und Spitzenmiete Region Bern



Quelle: JLL

Abbildung 27

Angebot Region Bern



Quelle: JLL

Die Spitzenmiete liegt in Bern wie bereits im letzten Jahr bei CHF 390 pro m² und Jahr netto. Damit blieb das Gefüge insgesamt konstant. Büroflächen im Teilmarkt Mattenhof-Weissenbühl verteuerten sich dagegen ein wenig, während die Angebotspreise in Bümpliz-Oberbottigen etwas nachgelassen haben.

Staatsnahe Institutionen erhöhen mittelfristig die Dynamik

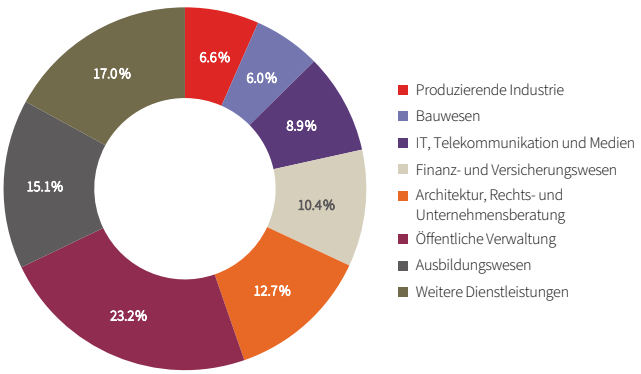
Per Ende 2021 bezog das Bundesamt für Wohnungswesen neue Räumlichkeiten im Gebäude der Wettbewerbskommission WEKO an der Hallwylstrasse 4 in Bern. Ebenso wurde der Neubau für die Rechtsmedizin und die klinische Forschung der Universität fertiggestellt.

Trotzdem fiel die Neubautätigkeit im letzten Jahr moderat aus und wird dies auch in den nächsten zwei Jahren bleiben. Ab 2024 dürfte der Markt dann wieder etwas an Fahrt aufnehmen, denn einerseits bietet das Projekt «Bern 131» fast 13'000 m² Fläche an, für welche Nutzer gesucht werden. Andererseits dürfte ab dann auch die erste Etappe des Entwicklungsschwerpunkts Ausserholligen erstellt sein, wo die EWB (Energie Wasser Bern) ihr zukünftiges Zuhause haben wird, ebenso wie in einer späteren Etappe das Bahnunternehmen BLS. Mit dem Bezug der neuen Gebäude für die EWB und die BLS werden diverse Flächen an ihren alten Standorten für Drittnutzer frei. Der Energieversorger wird unter anderem seinen heutigen Hauptsitz an der Monbijoustrasse aufgegeben. Im selben Zeitfenster werden die letzten Baufelder von WankdorfCity auf den Markt kommen mit einem Potenzial von rund 50'000 m² Nutzfläche.

Während der Büromarkt Bern derzeit über ein limitiertes Angebot verfügt, dürfte sich die Situation mittelfristig dank der höheren Bautätigkeit und der Konsolidierungsstrategien von staatsnahen Institutionen zumindest etwas entspannen. In der Innenstadt bleiben hochwertige Büros jedoch knapp. Es ist deshalb davon auszugehen, dass die rund 4'000 m² im Bubenbergzentrum direkt beim Bahnhof bereits vor ihrer Fertigstellung 2025 absorbiert werden – und dies durchaus auch zu höheren Spitzenmieten, als das aktuell der Fall ist.

Abbildung 28

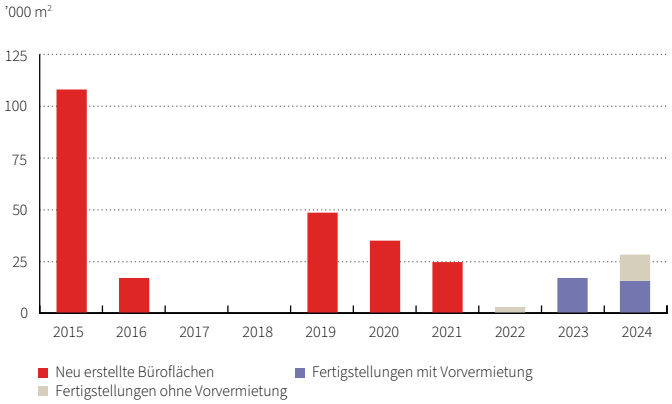
Beschäftigtenstruktur Region Bern



Quelle: BFS, JLL

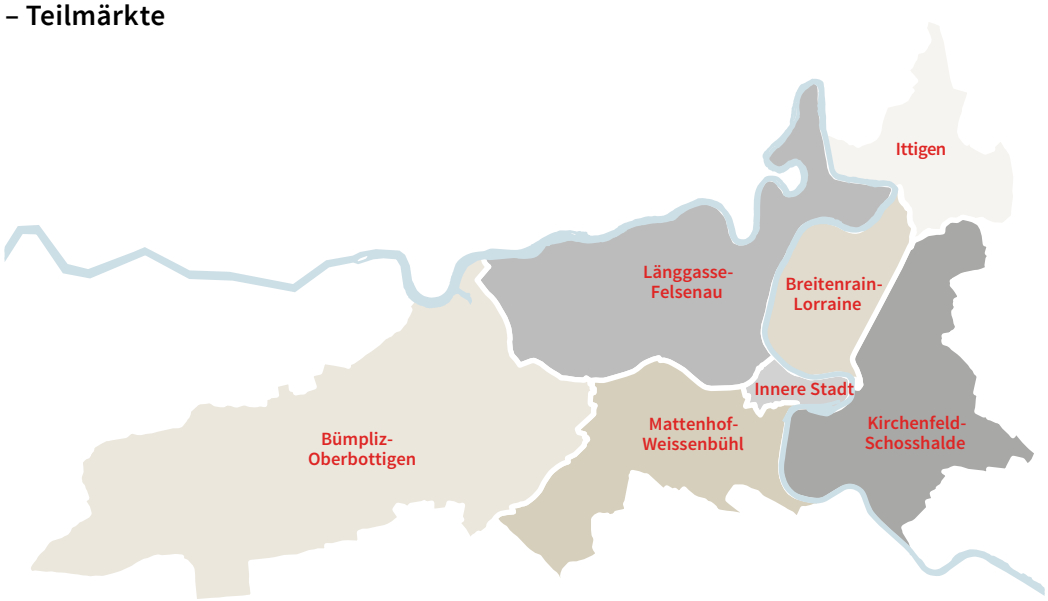
Abbildung 29

Baupipeline Region Bern nach Status



Quelle: JLL

Bern – Teilmärkte



Quelle: JLL

Mieten und Leerstand

	Angebotsmieten (CHF pro m² und Jahr)				Angebotene Fläche	
Quantil	0.25	0.5	0.75	Spitzenmiete	Quadratmeter	Quote
Nach Teilmarkt						
Innere Stadt	250	280	310	390	3'700	0.7%
Länggasse-Felsenau	170	210	240	300	1'000	0.3%
Kirchenfeld-Schosshalde	200	230	250	310	20'000	6.1%
Mattenhof-Weissenbühl	190	220	250	350	11'100	1.4%
Breitenrain-Lorraine	170	210	250	330	8'000	1.6%
Bümpliz-Oberbottigen	120	160	190	210	7'900	4.3%
Stadt Bern	**190**	**230**	**280**	**390**	**51'700**	**1.9%**
Ittigen	160	180	210	220	3'500	1.9%
Region Bern	**180**	**220**	**270**	**390**	**55'200**	**1.9%**

Büromarkt Lausanne

Mit einer Angebotsquote von 2.3% weist das Stadtgebiet Lausanne eine überschaubare Menge an freien Büroflächen auf, welche exakt auf Vor-Corona-Niveau liegt (ebenfalls 2.3% im Jahr 2019). Im CBD beträgt die Angebotsquote nur 1.1%, an den Bestlagen der olympischen Hauptstadt sind verfügbare Büroflächen ein rares Gut.

Übersichtsstatistik	2021	Y-o-Y	Ausblick 12 Monate
Spitzenmiete (pro m²)	CHF 480	0%	→
Spitzenrendite (%)	2.8	–10 bps	→
Flächenangebot ('000 m²)	69	65.5%	↑
Angebotsquote (%)	3.4	120 bps	↑
Projektpipeline ('000 m²)	142	–	↓

Die Verknappung ist im CBD mit nur 8'900 m² verfügbarer Fläche und einer Angebotsquote von lediglich 1.1% nach wie vor spürbar. Entsprechend liegt die Spitzenmiete mit CHF 480 pro m² und Jahr auf einem für den Kanton unverändert hohen Niveau.

In den letzten zwölf Monaten ist das Angebot in der Region Lausanne hingegen von 41'500 m² auf 68'700 m² gestiegen. Diese Zunahme erhöhte die Angebotsquote von 2.2% per Ende 2020 auf 3.4% per Ende 2021.

Diese höhere Verfügbarkeit von Büroflächen ist auf die geplante Fertigstellung mehrerer Grossprojekte bis Mitte 2022 zurückzuführen, die noch nicht vollständig vorvermietet sind, wie etwa «Dufour» und «Pléiades» in Renens sowie «Square One» in Prilly.

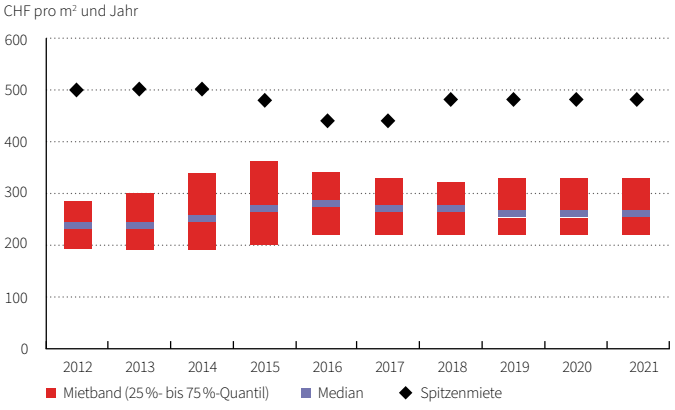
Sehr solider Immobilienmarkt im Kanton Waadt

Im Teilmarkt Lausanne West/Crissier lag das Angebot an verfügbaren Flächen Ende 2021 bei rund 35'600 m² gegenüber 17'300 m² Ende 2020. Sämtliche Entwicklungsprojekte in der Region Lausanne, die bereits gebaut sind oder bis Mitte 2022 gebaut sein werden, befinden sich in diesem Teilmarkt und erhöhen somit das unmittelbare Angebot erheblich.

Allerdings hat dies weniger Einfluss auf die dortige Angebotsquote (10.8% gegenüber 7.0% im Jahr 2020), da

Abbildung 30

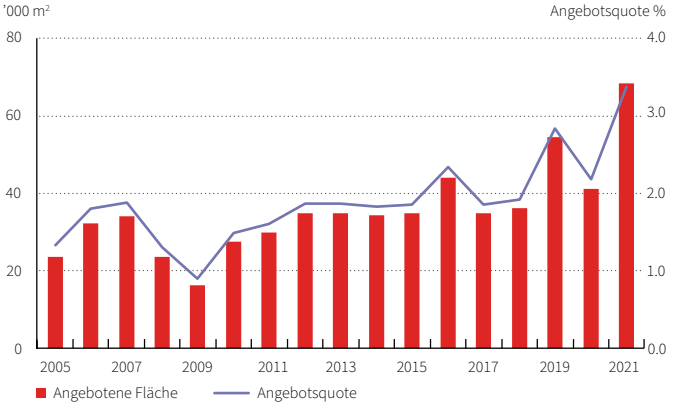
Angebots- und Spitzenmiete Region Lausanne



Quelle: JLL

Abbildung 31

Angebot Region Lausanne



Quelle: JLL

der Markt ein hervorragendes Absorptionspotenzial für diese neuen Flächen demonstriert hat: Die Vorvermietungsquote ist hier besonders hoch. Beispielsweise stiess das Ende Jahr eröffnete Grossprojekt «Millennium» auf grosses Interesse bei renommierten Mietern; mittlerweile sind bereits fast alle Flächen belegt.

Mit der Bereitstellung dieser neuen Projekte nimmt das Angebot an bestehenden Büroimmobilien ausserhalb des CBD tendenziell zu, insbesondere im Osten und Norden von Lausanne. Das Angebot im Norden von Lausanne stieg um mehr als 6%, was angesichts einer Quote von 2.4% allerdings nur einer relativ geringen Zunahme entspricht. Eine hohe Quote ist jedoch nach wie vor im Osten zu verzeichnen (6.9%), wo veraltete Bestandsbauten in direkter Konkurrenz zu modernen Gebäuden stehen, die eine bessere Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel bieten.

Neue Zentren rund um die Bahnhöfe

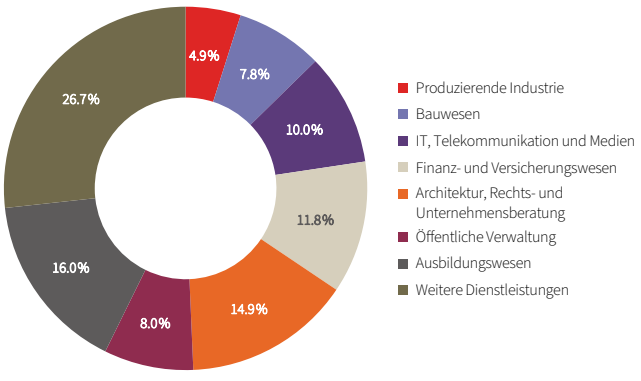
Die letzten Gebäude des Projekts im «Parc du Simplon» in Renens sollen im Jahresverlauf 2023 fertiggestellt werden. Der Komplex umfasst knapp 20'000 m² an Büroflächen, die bereits zum Grossteil vermietet sind. Die SBB hat ihren neuen Firmensitz in der französischen Schweiz 2021 an diesen Standort verlegt und dort auch ein Ausbildungszentrum eröffnet.

Im Bahnhof Prilly-Malley entsteht ab 2023 das Projekt «Central Malley» der SBB, das knapp über 20'000 m² Büro- und Dienstleistungsflächen bieten wird. Die ersten Mieter unterzeichneten bereits im Dezember 2020 – noch bevor die Baugenehmigung erteilt wurde. Weitere Vertragsunterzeichnungen folgten 2021.

Längerfristig sind zahlreiche weitere Städtebauprojekte geplant. In der Innenstadt sind die Eigentümer bemüht, die Attraktivität des Standorts durch Renovierung und Umbau des vorhandenen Büroflächenbestands zu erhalten. Der Bahnhof Lausanne wird einer Totalsanierung unterzogen und zudem vergrössert, um den höheren Passagierzahlen Rechnung zu tragen. Erwähnenswert sind in Bahnhofsnähe beispielsweise die Quartiere «La Rasude» oder «Plaza Colombo», deren erste Bauphase voraussichtlich 2026 abgeschlossen sein wird.

Abbildung 32

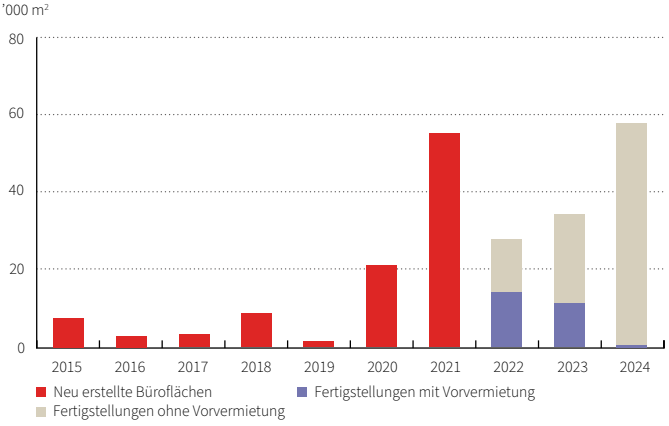
Beschäftigtenstruktur Region Lausanne



Quelle: BFS, JLL

Abbildung 33

Baupipeline Region Lausanne nach Status



Quelle: JLL

Lausanne – Teilmärkte

Quelle: JLL

Mieten und Leerstand

		Angebotsmieten (CHF pro m² und Jahr)				Angebotene Fläche	
	Quantil	**0.25**	**0.5**	**0.75**	**Spitzenmiete**	**Quadratmeter**	**Quote**
Nach Teilmarkt							
Lausanne CBD		270	320	360	480	8'900	1.1%
Lausanne West/Crissier		180	210	250	380	35'600	10.8%
Vidy		230	290	320	380	12'600	2.4%
Pully		250	300	340	410	5'000	6.4%
Lausanne Nord/Epalinges		210	240	300	350	6'600	2.4%
Stadt Lausanne		**240**	**280**	**330**	**480**	**33'600**	**2.3%**
Region Lausanne		**220**	**260**	**330**	**480**	**68'700**	**3.4%**

Büromarkt Basel

Das Büroflächenangebot in Basel hat sich auf einem höheren Niveau eingependelt – gegenüber dem Vorjahr sank die Angebotsquote leicht von 5.7% auf 5.4%. Innerhalb der einzelnen Teilmärkte kam es allerdings zu markanten Angebotsanstiegen und -reduktionen. Das kommende Jahrzehnt steht ganz im Zeichen verschiedener Transformationen.

Übersichtsstatistik	2021	Y-o-Y	Ausblick 12 Monate
Spitzenmiete (pro m²)	CHF 450	0 %	↓
Spitzenrendite (%)	2.8	0 bps	→
Flächenangebot ('000 m²)	125	– 4.8 %	↑
Angebotsquote (%)	5.4	– 30 bps	↑
Projektpipeline ('000 m²)	130	–	↑

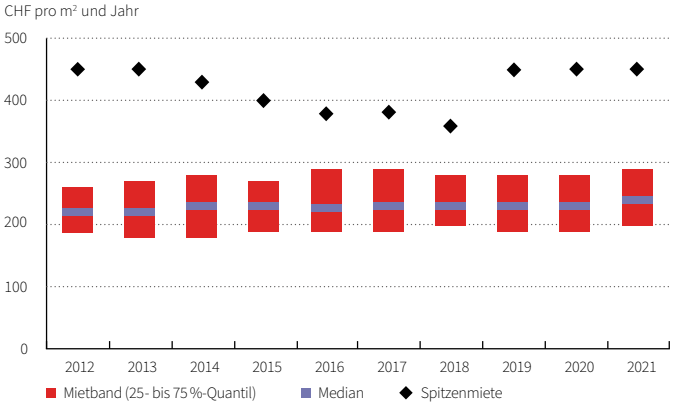
Das Angebot an Büroflächen in Basel verdreifachte sich zwischen 2018 und 2020, wodurch die Angebotsquote von 1.8% auf 5.7% anstieg. Per Ende 2021 reduzierte sich nun die Angebotsmenge gegenüber dem Vorjahr um 6'300 m², womit jetzt insgesamt 125'000 m² Büroflächen verfügbar sind. Die Angebotsquote sank somit leicht auf 5.4%.

Angebotsrückgang in Kleinbasel West, Zunahmen in Breite/St. Alban und St. Johann

Allein in der Innenstadt verringerte sich das Flächenangebot um 6'200 m², womit hier lediglich 3.5% des Bestandes unbesetzt sind. In Kleinbasel West hat sich das im Vorjahr gemessene Überangebot deutlich abgebaut, wodurch die Angebotsquote von 16.1% auf 5.6% sank. Ein Teil der Flächen wird vom Campus Bildung Gesundheit für rund zwei Jahre zwischengenutzt, während der bisherige Standort im «Spenglerpark» in Münchenstein umgebaut wird. Einige andere Angebote sind mittlerweile nicht mehr am Markt, weil die Qualität unzureichend war.

Abbildung 34

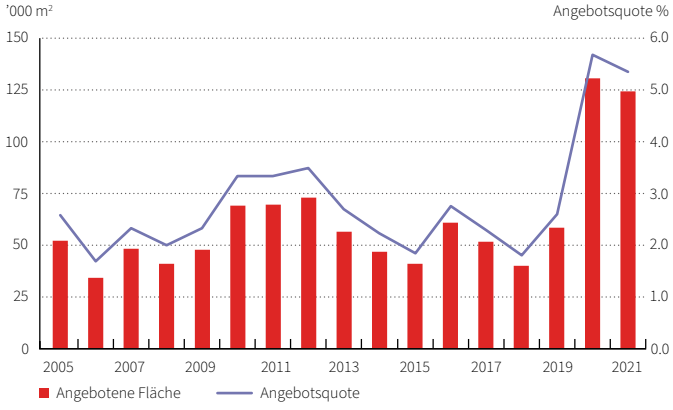
Angebots- und Spitzenmiete Region Basel



Quelle: JLL

Abbildung 35

Angebot Region Basel



Quelle: JLL

Gewichtige Zunahmen verzeichneten die beiden Teilmärkte Breite/St. Alban (+11'600 m²) und St. Johann (+10'600 m²). Im Teilmarkt Breite/St. Alban wurden namhafte Flächen frei, darunter im «Businesscenter Picassoplatz», an mehreren Adressen rund um den Aeschenplatz sowie im «Peter Merian-Haus», aus welchem die Baloise wegzog. Im Quartier St. Johann sind in den beiden Neubauten «Werkarena» und «ELYS» diverse Einheiten noch unvermietet.

Roche gibt diverse Büroflächen frei

Mit dem Bezug des zweiten Hochhauses verlässt Roche den Bürostandort an der Viaduktstrasse 33–35. Die Wiedervermarktung von «Via Basel» ist lanciert; rund 20'000 m² Fläche stehen ab 2023 neuen Nutzern zur Verfügung. Der Pharmakonzern wird zudem Büros im «Elsässertor», an der Hochstrasse sowie an weiteren Adressen räumen, um die Arbeitsplätze auf dem Areal an der Grenzacherstrasse zu konsolidieren.

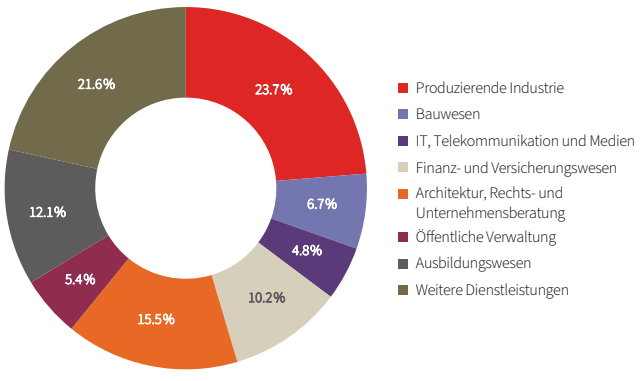
Nachdem der Betreiber FlexOffice im Jahr 2020 am Barfüsserplatz auf 3'000 m² seinen ersten Basler Standort eröffnet hat, bietet das Unternehmen seit vergangenem November im «Messeturm» auf zwei Etagen weitere voll ausgestatte Flächen zur flexiblen Nutzung an. Der «Stücki Park» konnte Mettler Toledo International als Mieterin gewinnen, und im «White Plaza» wurden über 3'000 m² ausgebaute Büroflächen an verschiedene Unternehmen vermietet. Diese Aktivitäten zeigen, dass der Basler Büromarkt intakt ist, auch wenn sich die Wettbewerbssituation nicht so bald entspannen dürfte.

Transformationen prägen die Zukunft

Diverse Basler Areale und Quartiere stehen in den nächsten fünf bis zwanzig Jahren vor prägenden Entwicklungsschritten. Auf dem nördlichen Teil des Güterbahnhofs «Wolf» soll ein komplett neues Stadtquartier entstehen, unter anderem mit Arbeitsflächen für 1'000 Beschäftigte. Das bisher abgeriegelte Forschungsareal «Rosental Mitte» wird etappenweise zugänglich gemacht und aufgewertet. Dabei sieht das städtebauliche Leitbild Potenzial für bis zu 5'000 zusätzliche Arbeitsplätze vor. Das industriell geprägte «Dreispitz»-Areal wandelt sich zu einem deutlich urbaneren Teil der Basler Agglomeration. In Ergänzung zu den bereits vorhandenen 4'000 Arbeitsplätzen möchten die Initianten weitere schaffen. Ebenso bestehen konkrete Bestrebungen zum Bau eines modernen Campus für die juristische und die wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Basel. Auf dem Gewerbe- und Industrieareal «VoltaNord» sind neben Wohnungen auch Gebäude für über 2'000 Arbeitsplätze geplant. Die einstigen Industrieareale im Basler Klybeckquartier sollen nach der Entwicklung bis zu 10'000 Menschen Raum für Wohnen, Arbeit, Freizeit und Kultur bieten.

Abbildung 36

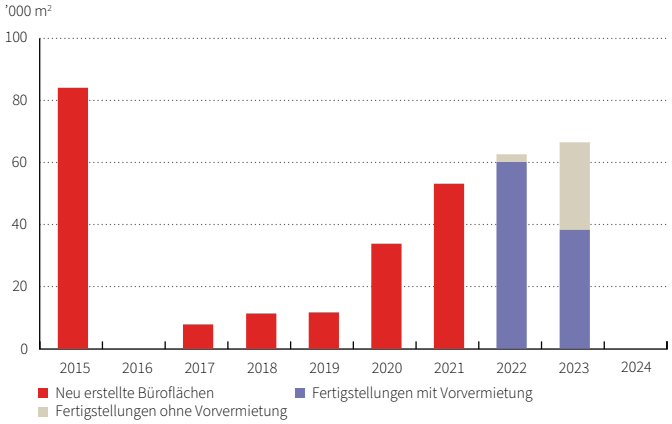
Beschäftigtenstruktur Region Basel



Quelle: BFS, JLL

Abbildung 37

Baupipeline Region Basel nach Status



Quelle: JLL

Basel – Teilmärkte

Quelle: JLL

Mieten und Leerstand

	Angebotsmieten (CHF pro m² und Jahr)				Angebotene Fläche	
	Quantil 0.25	0.5	0.75	Spitzenmiete	Quadratmeter	Quote
Nach Teilmarkt						
Innenstadt	220	270	310	450	23'400	3.5%
Breite/St. Alban	230	280	320	430	31'900	8.2%
Gundeldingen	190	220	240	300	7'800	4.2%
Bachletten/Gotthelf	180	200	220	280	1'100	1.3%
Iselin	150	200	230	270	700	1.7%
St. Johann	160	190	250	310	12'400	3.7%
Kleinbasel West	150	200	230	290	15'700	5.6%
Kleinbasel Ost	190	230	280	350	32'000	9.7%
Bruderholz	180	210	240	290	0	0.0%
Stadt Basel	**200**	**240**	**290**	**450**	**125'000**	**5.4%**

Büromarkt Zug

Die Angebotsquote stieg gegenüber dem Vorjahr leicht von 5.6 % auf 5.8 %. Damit stehen in der Region Zug 74'100 m² Büroflächen zur Verfügung. Obwohl im zurückliegenden Jahr rund 20'000 m² neue Flächen erstellt wurden, fiel die Zunahme damit eher gering aus.

Übersichtsstatistik	2021	Y-o-Y	Ausblick 12 Monate
Spitzenmiete (pro m²)	CHF 500	4 %	→
Spitzenrendite (%)	2.9	0 bps	→
Flächenangebot ('000 m²)	74	4.5 %	↓
Angebotsquote (%)	5.8	20 bps	↓
Projektpipeline ('000 m²)	70	–	↓

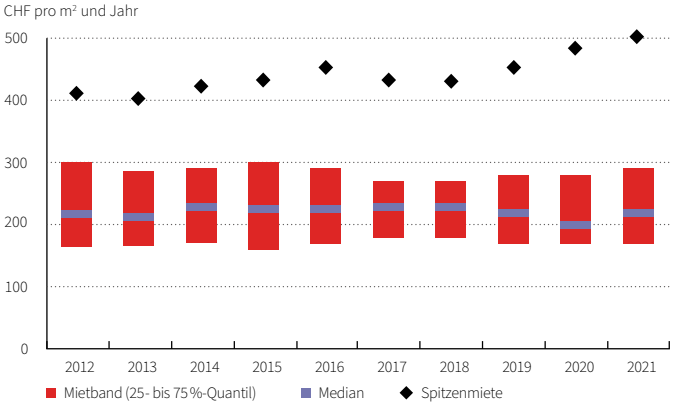
Das Angebot in der Region stieg insgesamt um 3'200 m² und belief sich Ende 2021 auf 74'100 m². In Baar stehen in den frisch fertiggestellten Neubauten «Alpha» und «Quadrolith II» sowie im totalsanierten «Onyx» fast 30'000 m² hochwertige Büroflächen bereit. Aufgrund dieser Angebotserweiterung erhöhte sich die Baarer Angebotsquote von 6.8 % auf 11.3 %, was dem höchsten Wert in der Region Zug entspricht. Umgekehrt verringerte sich in der Stadt Zug das disponible Angebot von 2.1 % auf 0.8 % und erreichte damit einen absoluten Tiefststand. In Steinhausen und Hünenberg hat sich das Angebot ebenfalls leicht reduziert.

Expansionen und neue Player in Zug

Der grundsätzlich überschaubar grosse Zuger Büromarkt zeichnete sich auch im vergangenen Jahr durch eine hohe Anzahl von Aktivitäten aus. Neben diversen weiteren Abschlüssen mietete der Autoteilehändler LKQ in der «Opus»-Überbauung drei Etagen. FunPlus (Kingsgroup), ein weltweit tätiger Entwickler und Herausgeber von Handyspielen, bezog sein globales Hauptquartier in der «Grafenau» und wird in den nächsten Jahren von dort die Wachstums- und Expansionsaktivitäten in den westlichen Märkten steuern. Ebenso hat Taiho Oncology den (europäischen) Hauptsitz nach Zug verlagert.

Abbildung 38

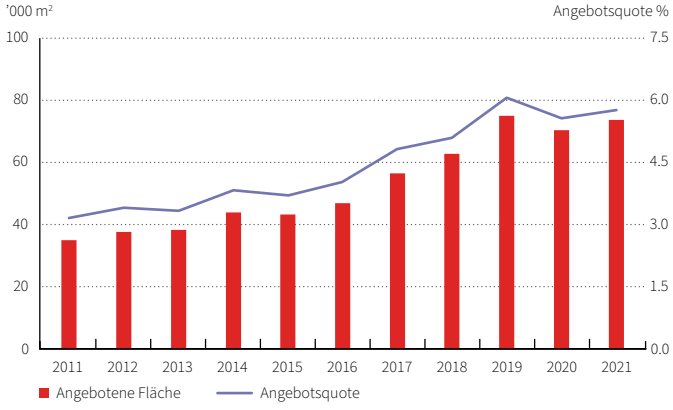
Angebots- und Spitzenmiete Region Zug



Quelle: JLL

Abbildung 39

Angebot Region Zug



Quelle: JLL

GSK verlegt den europäischen Hauptsitz der Division Global Oncology von der Poststrasse in Zug ins «Onyx». Das Krebsdiagnostik-Unternehmen Exact Sciences eröffnete ebenfalls in Baar einen neuen Standort. Der Masken-Hersteller Livinguard wechselte von der Zuger Bahnhofstrasse nach Cham ins «Atrium», und das Cyber-Security-Unternehmen ITNB AG siedelte sich auf dem «Suurstoffi»-Areal an.

Stadt Zug leidet unter Angebotsknappheit

Das limitierte Angebot in der Stadt Zug sowie die modernen, qualitativ hochwertigen Flächen in Baar führten zu einem Anstieg der Spitzenmieten. Bei ansprechender Architektur und herausragender Qualität der Flächen sind Mietpreise bis CHF 500 pro m² und Jahr netto in der Stadt Zug erzielbar (Rohbau bis CHF 450).

Insgesamt weist aber die Region Zug mit 5.8% eine überdurchschnittlich hohe Angebotsquote auf. Einzelne Pharmaunternehmen passen zudem ihre Arbeitsplatzkonzepte an, was zur Folge hat, dass weitere Flächen in Zug und Rotkreuz auf den Markt gelangen werden. Der Wirtschaftsstandort übt hingegen unverändert eine hohe Anziehungskraft aus, und der Büromarkt zeigte in der Vergangenheit fast durchgehend eine entsprechend hohe Dynamik.

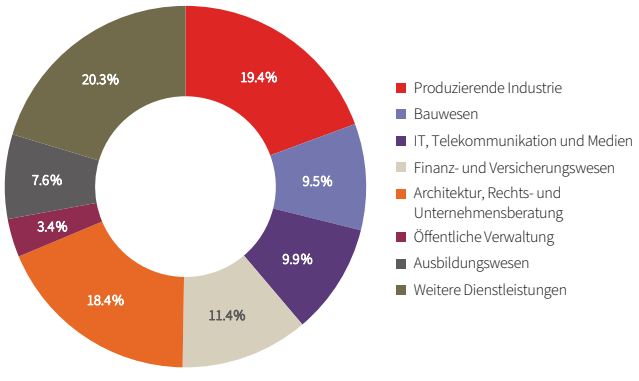
Wachstum setzt sich fort

In den nächsten fünf bis zehn Jahren steht dann auch ein weiterer Wachstumsschub bevor. Für das «Tech Cluster» konnten bereits einige Nutzer gefunden werden (SHL Medical, Vermögenszentrum), die Umsetzung der ersten Etappen soll zeitnah erfolgen. Ebenso wird das «Unterfeld» zwischen Zug und Baar entwickelt: Auf den nördlichen Baufeldern erstellt Partners Group den zukünftigen Hauptsitz, welcher in der zweiten Hälfte 2024 bezugsbereit sein wird.

Auf dem «Landis+Gyr»-Areal in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof Zug dürften nach der Genehmigung des Bebauungsplanes weitere Flächen entstehen. In Rotkreuz und Cham sind auf dem «Suurstoffi»-Areal, auf dem «Papieri»-Areal und in der Städtler Allmend ebenfalls neue Büros geplant.

Abbildung 40

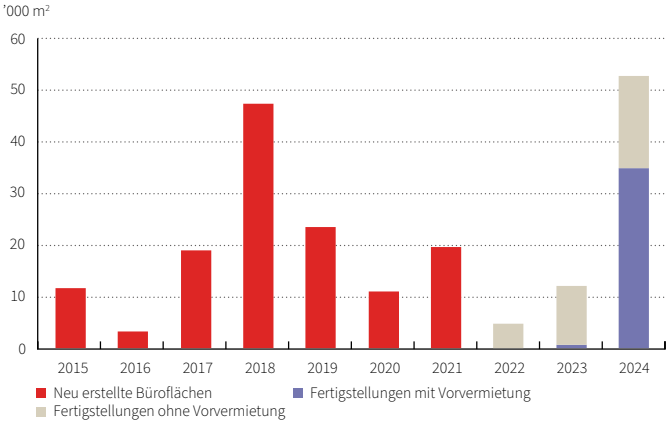
Beschäftigtenstruktur Region Zug



Quelle: BFS, JLL

Abbildung 41

Baupipeline Region Zug nach Status



Quelle: JLL

Zug – Teilmärkte

Quelle: JLL

Mieten und Leerstand

		Angebotsmieten (CHF pro m² und Jahr)				Angebotene Fläche	
	Quantil	**0.25**	**0.5**	**0.75**	**Spitzenmiete**	**Quadratmeter**	**Quote**
Nach Teilmarkt							
Stadt Zug		280	330	400	500	4'000	0.8%
Baar		180	230	270	340	35'000	11.3%
Steinhausen		150	170	190	270	8'600	8.3%
Cham		170	200	230	300	8'100	6.0%
Hünenberg		150	170	230	280	4'800	6.4%
Risch-Rotkreuz		170	200	260	430	13'600	10.0%
Region Zug		**170**	**220**	**290**	**500**	**74'100**	**5.8%**

Übersicht Büromärkte regionale Zentren

Quelle: JLL

Mieten und Leerstand

		Angebotsmieten (CHF pro m² und Jahr)				Angebotene Fläche	
	Quantil	**0.25**	**0.5**	**0.75**	**Spitzenmiete**	**Quadratmeter**	**Quote**
Nach Teilmarkt							
Stadt Luzern		200	240	290	370	18'600	1.9%
Luzern Süd		160	190	220	250	17'300	8.5%
Luzern Nord		160	180	210	230	4'000	2.9%
Region Luzern		**170**	**220**	**260**	**370**	**39'900**	**3.0%**
Stadt Lugano und Paradiso		210	240	280	450	19'900	2.6%
Lugano Agglomeration		170	190	220	300	8'600	3.5%
Region Lugano		**190**	**230**	**260**	**450**	**28'500**	**2.8%**
Stadt St. Gallen		**160**	**180**	**230**	**310**	**38'900**	**3.8%**
Stadt Winterthur		**160**	**220**	**260**	**360**	**46'000**	**5.5%**
Stadt Fribourg		180	200	230	290	7'500	1.8%
Fribourg Agglomeration		160	190	220	260	3'200	1.4%
Region Fribourg		**170**	**200**	**230**	**290**	**10'700**	**1.7%**

Luzern: Stabiler Markt mit Reduktionen in Luzern Süd
Im Marktgebiet Luzern stehen 39'900 m² Büroflächen zur Verfügung. Die Angebotsquote sank gegenüber dem Vorjahr marginal von 3.1% auf 3.0%. Während das Angebot in der Stadt Luzern um 4'700 m² zunahm, sank es in Luzern Süd um 5'300 m². In den 2019 fertiggestellten Neubauprojekten «Mikropole Mattenhof», «Matteo» und «Schweighof» sind inzwischen über 85% der Flächen absorbiert. Dennoch bleibt die Angebotsquote in Luzern Süd mit 8.5% unverändert am höchsten. In der Stadt Luzern sind 1.9% der Büroflächen verfügbar, rund 40% davon befinden sich in Littau. Insgesamt präsentiert sich der Büromarkt Luzern also stabil. In den kommenden Jahren dürften jedoch die Fertigstellungen der Gebäude für die HSLU, die Kantonsverwaltung, das Sozialversicherungszentrum WAS sowie den Pharmakonzern MSD diverse Flächen freisetzen und Bewegung in den Markt bringen.

St. Gallen: Hochwertige Büros im Zentrum verfügbar
Ende 2021 standen in St. Gallen 9'100 m² mehr Büroflächen bereit als noch im Vorjahr, womit sich das Gesamtangebot auf 38'900 m² erhöhte. Mit der höheren Verfügbarkeit von Büroflächen ging auch eine Erhöhung der Qualität einher. Freie Büros am Raiffeisenplatz hoben die Spitzenmieten auf CHF 310 pro m² und Jahr netto. Grosses Entwicklungspotenzial besteht im Westen der Stadt zwischen dem Stadion und dem Bahnhof Winkeln. In diesem Rayon auf dem Armstrong-Areal beabsichtigt der Kanton St. Gallen, bis 2033 ein Sicherheits- und Verwaltungszentrum zu bauen. Über 20 Standorte von Kantonspolizei, Staatsanwaltschaft und weiteren Behördenstellen möchte der Kanton dort zusammenführen.

Fribourg: Verdoppelung des Angebots, Quote bleibt tief
Die Zahl der verfügbaren Büroflächen in der Region Fribourg stieg um fast 50% auf 10'700 m²; 2020 hatte sie bei 5'500 m² gelegen. Damit erreicht der Wert das Niveau von 2019 (Angebot an verfügbaren Flächen Ende 2019: 10'800 m²). Die Angebotsquote liegt derzeit bei 1.7% für die Region Fribourg. Die Bauflächen in Fribourg sind geografisch begrenzt. Der «Tour de l'Esplanade» als einziges Grossprojekt an zentraler Lage wurde im Dezember 2020 nach jahrelangen Terminverschiebungen gestoppt. Mitte 2022 soll jedoch ein neuer Projektentwurf vorgelegt werden. Das Umland bietet eine Reihe von Möglichkeiten für Entwicklungsprojekte, wie etwa das Innovationsquartier «BlueFactory», wo derzeit 55 Unternehmen mit 340 Beschäftigten angesiedelt sind.

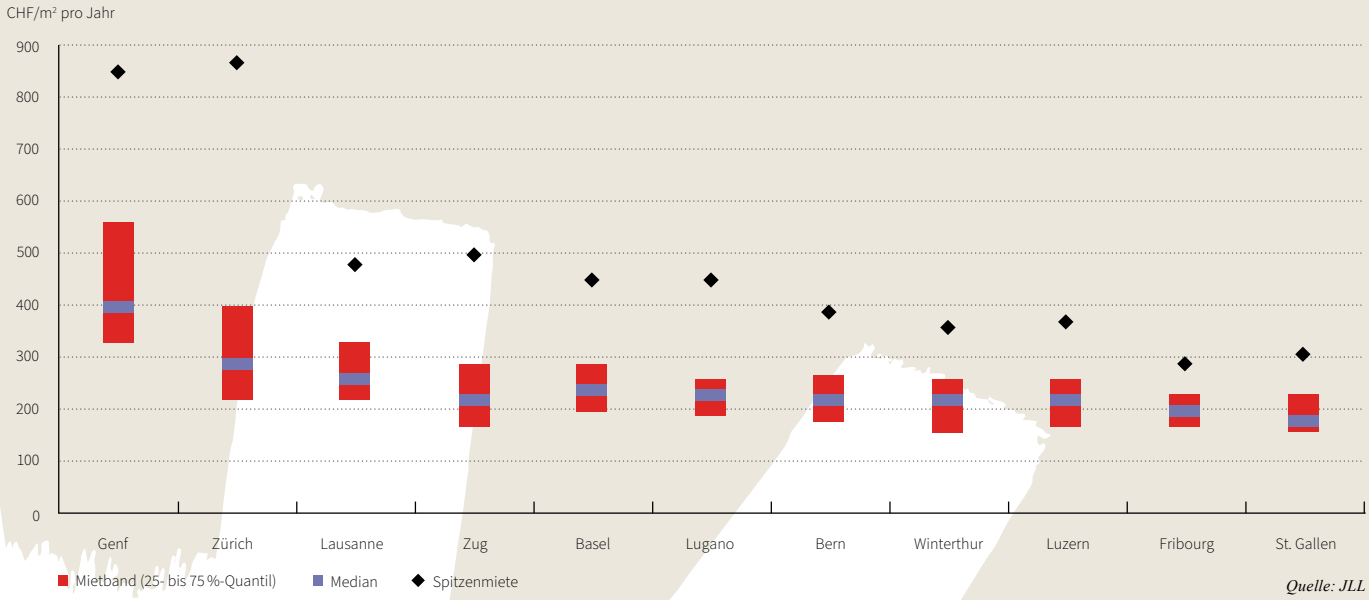
Lugano: Leerstand sinkt, Angebot bleibt beschränkt
Die auf dem Markt angebotenen Büroflächen verringerten sich in der Region Lugano um 5'700 m², womit per Ende 2021 noch 28'500 m² abrufbar waren. Die Angebotsquote reduzierte sich von 3.4% auf 2.8%. Sowohl in der Stadt Lugano selbst als auch in den angrenzenden Gemeinden Manno und Bioggio waren Rückgänge messbar. Die Angebotsknappheit von neuwertigen und grossflächigen Büros hält damit an. Im Süden von Lugano baut Ibsa, ein multinationales Pharmaunternehmen, derzeit einen Campus, welcher Mitte 2022 den Betrieb aufnehmen wird. Zusätzlich zu Produktionsanlagen möchte das Unternehmen dort auch die Generaldirektion, Stiftungen, die kaufmännische Verwaltung und den Bereich Forschung und Entwicklung konzentrieren.

Winterthur: Wegzüge führen zu höherem Angebot
Die Angebotsquote stieg gegenüber dem Vorjahr von 3.7% auf 5.5%. Das Angebot an Büroflächen erhöhte sich um rund 15'000 m², sodass per Ende 2021 total 46'000 m² Fläche verfügbar waren. Knapp 6'000 m² Fläche gelangen durch den Wegzug von Zimmer Biomet auf den Markt, und ähnlich gross sind die Räumlichkeiten, welche Wincasa bereits verlassen hat. Die anstehende Neubautätigkeit dürfte dafür sorgen, dass sich die Angebotsmenge vorerst auf dem höheren Niveau einpendeln wird. In den Büroprojekten «Elefant», «Stellwerk 2» und der Überbauung «KIM» entstehen bis 2025 über 30'000 m² Fläche. Zudem kommen ab Sommer 2022/Frühling 2023 rund 7'000 m² Bürofläche an bester Lage an der Stadthausstrasse 14 respektive an der Paulstrasse/Gertrudstrasse auf den Markt.

Schweizer Büromärkte im Vergleich

Abbildung 42

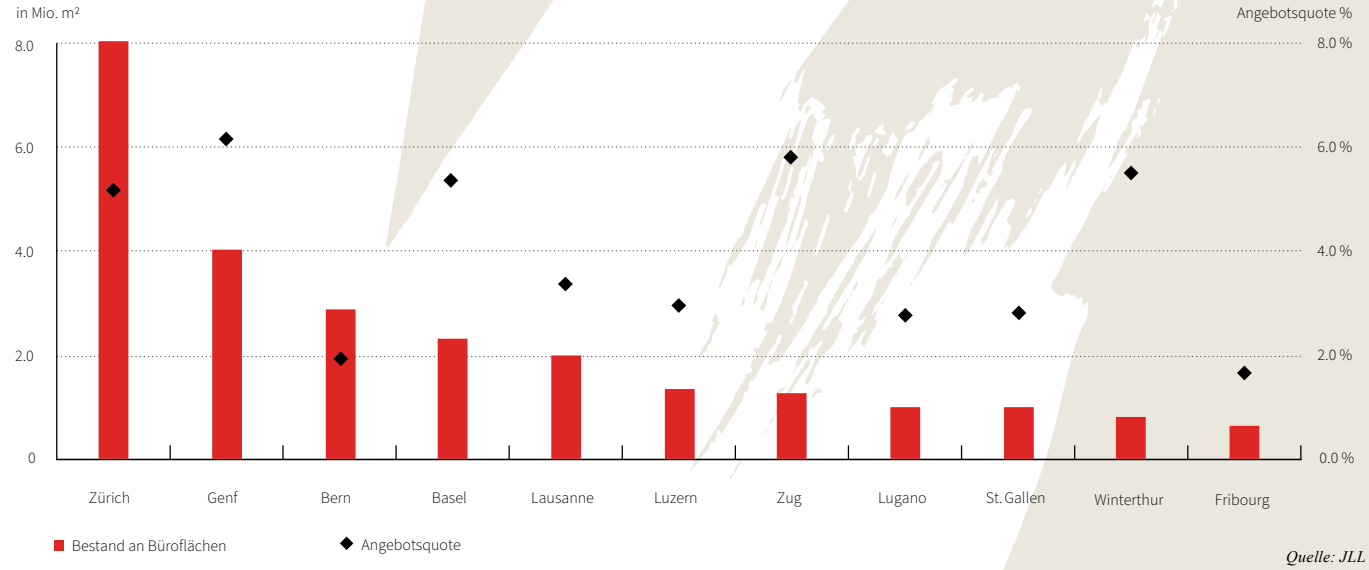
Angebotsmieten nach Marktgebiet



Quelle: JLL

Abbildung 43

Gesamtbürobestand und Angebotsquote



Quelle: JLL

Abbildung 44

Zyklus-Uhr Schweizer Immobilienmarkt 2021

Quelle: JLL

Die Uhr zeigt, wo sich die Schweizer Büromärkte nach Einschätzung von JLL innerhalb ihrer Mietpreis-Kreisläufe Ende 2021 befinden. Der lokale Markt kann sich in der Uhr in verschiedene Richtungen und mit verschiedenen Geschwindigkeiten bewegen. Die Uhr ist eine Methode zum Vergleich der Positionen der Märkte in ihrem Kreislauf. Die Positionen sind nicht zwingend repräsentativ für den Investment- und Projektentwicklungsmarkt. Die Positionen der Märkte beziehen sich, falls nicht explizit anders angegeben, auf Medianmieten. Es gibt Märkte, die keinem konventionellen Zyklus folgen und sich eher zwischen 9 und 12 Uhr bewegen. In diesem Fall repräsentiert 9 Uhr einen Mietanstieg nach einer Periode der Mietstabilität.

Büromarkt Europa

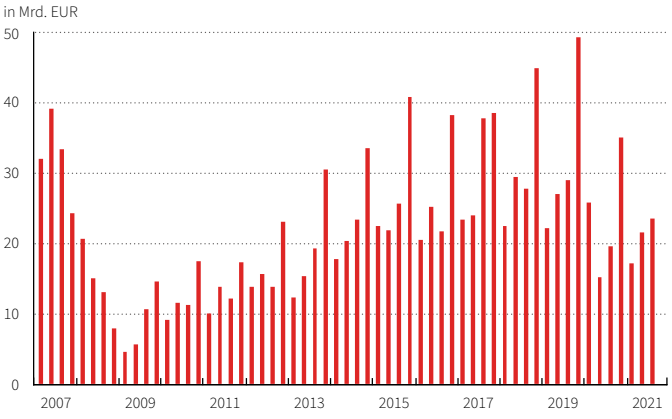
Nachdem die Flächenumsätze 2020 massive Einbrüche erfahren haben, war im letzten Jahr eine deutliche Erholung der Nachfrage spürbar. Spitzenmieten konnten ihre Niveaus halten und die Renditekompression an Bestlagen setzte sich fort.

Die Flächenabsorption hat sich über das Jahr 2021 stetig verbessert. In Westeuropa war die Nachfrage tendenziell stärker als in Ost- und Zentraleuropa. Über den gesamten Kontinent betrachtet lag der Flächenumsatz jedoch immer noch rund 20 % unter dem 5-Jahres-Durchschnitt. Für die erfolgten Abschlüsse zeigten sich insbesondere Unternehmen aus den Bereichen Tech, Life Science und der öffentlichen Hand verantwortlich. Die Nachfrage konzentriert sich auf erstklassige Qualität, welche die Anforderungen an Nachhaltigkeit, Erreichbarkeit und Nähe zu öffentlichen Infrastrukturen erfüllt.

Im vergangenen Jahr blieben die Spitzenmieten in den meisten europäischen Städten stabil. Die Anzeichen stehen günstig, dass in den nächsten zwei Jahren die Mietpreisniveaus an den Bestlagen anziehen werden. Auch 2021 setzte sich die Renditekompression fort: Im Durchschnitt liegt die Spitzenrendite bei 3.47 % und bewegt sich somit seit 2009 (von leicht über 6 %) kontinuierlich nach unten – auch wenn sich der Trend zuletzt abgeschwächt hat. Die Stimmung der Investoren verbesserte sich in den letzten Monaten spürbar und die Transaktionsvolumen erhöhten sich stetig.

Abbildung 46

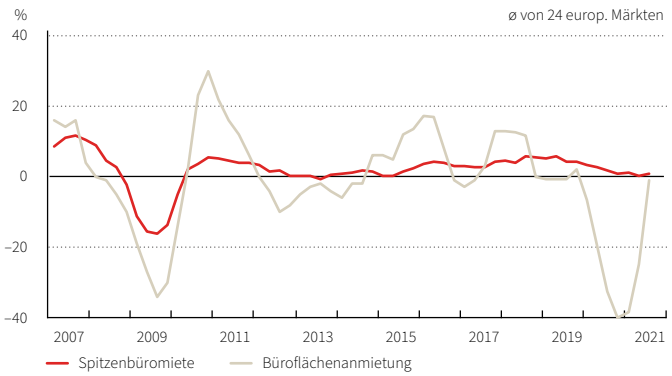
Büroinvestitionen in EMEA-Region



Quelle: JLL

Abbildung 45

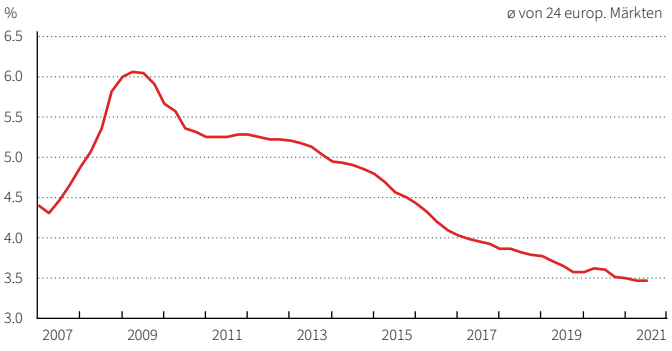
Veränderung Spitzenmiete und Vermietung



Quelle: JLL

Abbildung 47

Büro-Spitzenrendite



Quelle: JLL

Abbildung 48

Büromieten, Renditen und Leerstände, Q3 2021

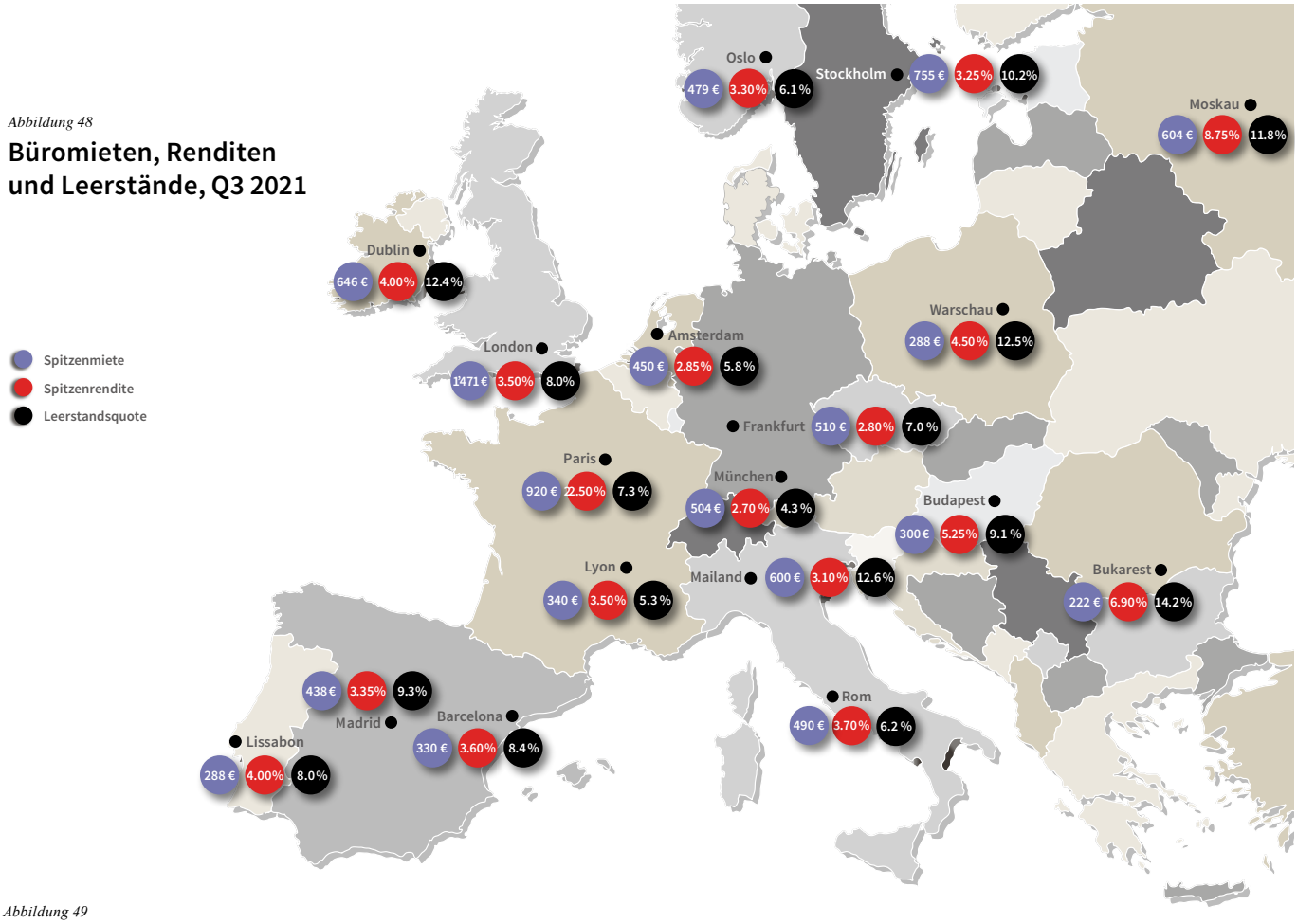
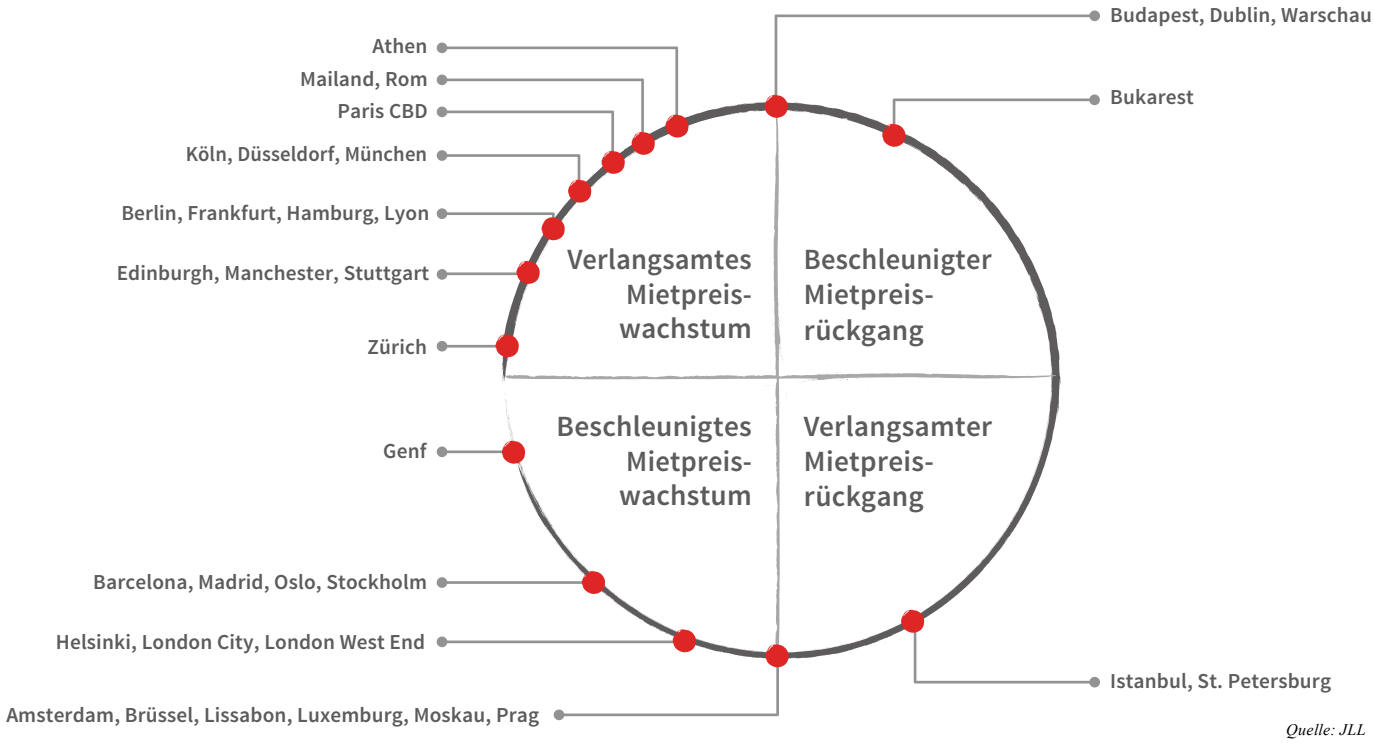


Abbildung 49

JLL-Büroimmobilienuhr Q3 2021



Quelle: JLL

Die Uhr zeigt, wo sich die Büromärkte nach Einschätzung von JLL innerhalb ihrer Mietpreis-Kreisläufe Ende September 2021 befanden. Der lokale Markt kann sich in der Uhr in verschiedene Richtungen und mit verschiedenen Geschwindigkeiten bewegen. Die Uhr ist eine Methode zum Vergleich der Positionen der Märkte in ihrem Kreislauf. Die Positionen sind nicht zwingend repräsentativ für den Investment- und Projektentwicklungsmarkt. Die Positionen der Märkte beziehen sich auf die Spitzenmieten. Es gibt Märkte, die keinem konventionellen Zyklus folgen und sich eher zwischen 9 und 12 Uhr bewegen. In diesem Fall repräsentiert 9 Uhr einen Mietanstieg nach einer Periode der Mietstabilität.

Methodologie

Die letzten Datenpunkte, die in die Studie eingeflossen sind, haben den Stichtag 31.10.2021.

Angebotsdaten für Mieten und Leerstände basieren auf statistischen Auswertungen aller Mietflächen >250 m² im JLL-Mietzinstool und in der Marktexpertise interner Transaktions- und Vermarktungsberater. Das Flächenangebot wird per Stichtag und die Angebotsmieten werden über eine Zwölf-Monats-Periode erhoben. Das Flächenangebot ist die Summe aller sofort anmietbaren Flächen sowie aller Flächen, die in den nächsten sechs Monaten nach dem Stichtag verfügbar werden. Das Mietpreisband von JLL wird bestimmt durch die 25%- und 75%-Quantile der analysierten Angebotsmieten in einem Marktgebiet. Die Spitzenmiete ist im Sinne einer üblicherweise erzielbaren Miete für eine hochwertige Bürofläche im besten Teilmarkt zu verstehen.

Die analysierten Marktgebiete und Teilmärkte entsprechen nicht immer den administrativen Grenzen des Stadtgebiets, sondern gehen meist darüber hinaus. Die Qualität einer Bürofläche wird aus einem Mix der Lage- und der Ausstattungsqualität bestimmt. Der Bestand an Büroflächen wurde mit Beschäftigten- und Bautätigkeitsstatistiken geschätzt.

Das geschätzte Investitionsvolumen basiert auf einer Hochrechnung der über die Zeitperiode durch JLL registrierten Transaktionen. Die Kapitalwerte und Anfangsrenditen werden durch eine Auswertung aktueller Transaktionen, Bewertungen und Geschäftsberichte festgelegt. Die Büro-Spitzenrenditen sind auf Nettobasis berechnet und gelten für Büroliegenschaften erstklassiger Qualität an bester Lage, die zur aktuellen Spitzenmiete an bonitätsstarke Mieter langfristig voll vermietet sind.

Die Projektpipeline setzt sich zusammen aus laufenden Neubauprojekten und bekannten Bauvorhaben in der Entwurfs- oder Planungsphase mit Fertigstellungstermin vor Ende 2024 abzüglich Abgängen über die gleiche Zeitperiode. Als «vorvermietet» gelten Flächen, die zum Stichtag nicht mehr zur Anmietung verfügbar sind oder für den Eigenbedarf gebaut werden.

JLL Schweiz

Jan Eckert

CEO Switzerland,
Head Capital Markets DACH

+41 44 215 75 10
jan.eckert@eu.jll.com

Gregor Strocka

Head of Capital Markets

Managing Director
+41 44 215 75 15
gregor.strocka@eu.jll.com

Daniel Macht

Head of Valuation & Advisory

Managing Director
+41 44 215 75 21
daniel.macht@eu.jll.com

Anita Bleiker

Head of Letting & Tenant Representation German-speaking Switzerland

Senior Vice President
+41 44 215 75 41
anita.bleiker@eu.jll.com

Sophie Carliez

Head of Letting & Tenant Representation French-speaking Switzerland

Senior Vice President
+41 22 839 73 72
sophie.carliez@eu.jll.com

Daniel Stocker

Head of Research

Senior Vice President
+41 44 215 75 23
daniel.stocker@eu.jll.com

Transaktionsmanagement & Corporate Finance Services

- Beratung bei Immobilienverkäufen und -akquisitionen ab CHF 10 Mio. pro Transaktion.
- Kompetenter Ansprechpartner bei komplexen Transaktionsfragen inkl. Corporate Finance.

CHF 12.4 Mrd.
Transaktionsvolumen seit 2012

Immobilienbewertung & Strategieberatung

- Unabhängige Bewertungen und Analysen von Immobilienportfolios und Einzelobjekten.
- Beratung von Immobilieneigentümern in strategischen Fragestellungen.

CHF 63 Mrd.
jährliches Schweizer Bewertungsvolumen

Eigentümer- & Mietervertretung

- Erst- und Wiedervermietungen kommerzieller Immobilien.
- Mietervertretung inkl. Standortsuche.
- Vollständige Immobilienlösungen für Unternehmen.

~ 450'000 m²
erfolgreich verhandelte Mietverträge seit 2016

Workplace-Strategy-Dienstleistungen

- Entwicklung, Implementierung und Unterstützung von Arbeitsplatzstrategien.
- Changemanagement, Entwicklung von Experience Design, Technologieintegration, Portfoliostrategie, Nachhaltigkeit, DEI, ESG und Workforce Consulting.
- Partnerschaft für skalierbare Lösungen, die kontinuierlich an die neuesten Entwicklungen angepasst werden.

250 globale Strategen und 240 Designer in EMEA

Research

Umfangreicher Schweizer und internationaler Research mit eigener Primärdatenerhebung und eigenen Analysemodellen.

Kontakte

JLL

Zürich
Prime Tower, Hardstrasse 201
8005 Zürich
+41 44 215 75 00

Genf
Rue Vallin 2
1201 Genf
+41 22 839 73 73

Projektteam

Daniel Stocker
Marijan Bregovic

Juliana Droxler
Arnaud Monney

www.jll.ch

Titelbild

Copyright: JLL

Disclaimer

Die in dieser Publikation gemachten Aussagen und Interpretationen wurden von JLL erarbeitet. Die Autoren dieser Studie lehnen jegliche Haftung für Entscheide und deren Konsequenzen, die sich auf diese Publikation beziehen, ab. Diese Studie kann nicht als Ersatz für professionelle Beratung betrachtet werden. Ebenso beziehen sich die in dieser Studie gemachten Aussagen und Interpretationen ausschliesslich auf die Meinung der Autoren und repräsentieren nicht zwangsläufig die Meinung der Jones Lang LaSalle AG, bei der die Autoren angestellt sind. Die Aussagen in diesem Dokument beziehen sich auf den Zeitpunkt, zu dem die Dokumentation erstellt wurde, und beruhen auf öffentlich zugänglichen Informationsquellen. JLL übernimmt keine Verantwortung oder Haftung für die Korrektheit und Vollständigkeit der in dieser Publikation enthaltenen Informationen. Aus diesen sich auf die Vergangenheit beziehenden Informationen können und dürfen keine Schlüsse auf zukünftige Entwicklungen gezogen werden. Diese Publikation oder Teile davon dürfen ohne die schriftliche Einwilligung von JLL nicht nachgedruckt, verkauft oder vertrieben werden.

© Januar 2022

jll.ch

JLL Achieve Ambitions